أسرار ومهارات

العمل الحر

دورة كاملة تقودك لاحتراف العمل الحر Freelancing







- قام بتدريب العديد من طلاب جامعة هندسة على كيفية الربح من العمل الحر عبر الإنترنت.
- مُحترف 3Ds Max مُعتمد Autodesk Certified Professional 3ds Max.
- TOP RATED Freelancer بموقع Upwork بمعدل نجاح 100% - أشهر مواقع العمل الحر العالمية.
- بائع مميز بموقع خمسات بتقييم 100% - افضل موقع عربى للعمل الحر.
- مُؤسس موقع - Res-3D.com لتعليم وتصميم الجرافيك.
- مُؤسس موقع onlinebuizness.com - لتعلم العمل الحر من الإنترنت.
- مُدرب أونلاين بموقع - Udemy أشهر منصات التعليم عن بُعد.
- قام بتأليف العديد من الكتب والكورسات التعليمية لبرامج Photoshop, AutoCAD, 3Ds Max.

للتواصل مع المؤلف

الفيس بوك

https://www.facebook.com/a7mad.3le

واتس آب

00201221486998



في هذا الكتاب!

هذا الكتاب هو خلاصة فكري عن العمل الحر ووعاء لتجاربي بسوق العمل وكيف بنيت نفسي خطوة بخطوة فيه والصعوبات والتحديات التي واجهتها وكيف مررت بها وتغلب عليها.

الكتاب قمت بتأليفه بعد حصولي على خبرة عالية بمجال العمل الحر وحصولي على أعلى الفري لانسر تقييما TOP Rated بموقع Upwork بمعدل نجاح 100% ولقب بائع مميز بخمسات بتقييم 100% والتعامل مع أكثر من 100 عميل بموقع خمسات فقط.

يُعد قراءة هذا الكتاب دفعة قوية لكل الراغبين في خَوْض مجال العمل الحر وكأول خطوة نحو الاستثمار في النفس والذات والبدء بتحقيق عائد مادي من الإنترنت.

في هذا الكتاب قمت بتجميع أغلب التساؤلات التي يسألها الراغبين في الدخول لهذا المجال، وشرح لأشهر مواقع العمل الحر عالميا وعربياً وكيف تسوق لنفسك وخدماتك مرورا بكيفية استلام أرباحك بطريقة موثوقة ومجربة.

آملاً أن يكون هذا الكتاب عون ودعم لكل شباب الوطن العربي ولكل من يريد الحصول على فرص عمل جديدة من الإنترنت.

أحمد على

facebook.com/a7mad.3le



الفصل الأول

حدد مهاراتك واكتشف ذاتك

ما هي المهارة المناسبة لك للعمل بها؟



ما هي المهارة المناسبة لي؟

من أهم وأول الأسئلة التي يجب أن تسأل نفسك إياها قبل الدخول إلى عالم العمل أونلاين **ما هي المهارة المناسبة لي؟؟** ومن هذا المنطلق أدرجنا لك طريقتين لتساعدك على تحديد هوايتك ومهارتك المناسبة للعمل بها أونلاين الطريقة الأولى عبارة عن تدريب والأخرى أسئلة لوضع رؤية أكثر وضوح لهوايتك.

الطريقة الأولى: تمرين عملي

- احضر ورقة بيضا وقلما.
- اكتب كل الأمور التي لك بها خبرة من أي نوع.
- ضع علامة مميزة على الأمور التي تحبها بشكل خاص.
- احضر ورقة بيضاء أخرى واكتب تلك الأمور التي تحبها (من المفترض حينها أن تكون القائمة اقل وأكثر تحديداً).
- تأمل تلك الأنشطة التي في الورقة واكتشف بنفسك تلك التي تعطيها الكثير من الوقت في البحث والتقصي، وذلك بشكل مستمر مع الزمن في حياتك.
- احذف الأنشطة التي لا تقوم فيها بعمل بحث مستمر، وبالتالي خبرتك فيها ضعيفة.
- سيتبقى لك الآن نشاط واحد فقط **هذه هي هوايتك وهذه هي مهارتك.**

الأمور التي لك بها خبرة من أي نوع. ....

....

....

....

ضع بعد ذلك علامة مميزة على الأمور التي تحبها بشكل خاص ↑↑

الأمور التي تحبها من تلك الخبرات. ....

....

-تأمل تلك الأنشطة واكتشف بنفسك تلك التي تعطيها الكثير من الوقت في البحث والتقصي ↑↑

- احذف الأنشطة التي لا تقوم فيها بعمل بحث مستمر، وبالتالي خبرتك فيها ضعيفة↑↑

بعد حذف الأنشطة الغير مهمة بالنسبة لك اكتب النشاط الوحيد الذي تبقى لك وتأمله جيدا!

....

وهذه هي هوايتك وهذه هي مهارتك.

الطريقة الأولى من كتاب (دليلك المختصر لبدء العمل عبر الإنترنت / لعمرو النواوي)



الطريقة الثانية: أسئلة:

يرجى الإجابة على تلك الأسئلة بعناية فائقة.

- لا يمكن أن أترك كتاب عن؟

....

- إذا أمكنني أن أقدم برنامج تلفزيوني فسيكون عن؟

....

- دائما أنا الشخص المناسب عندما يحتاج أصدقائي مساعدة في؟

....

- إذا أخذت إجازة لمدة أسبوع من العمل سأقضيها في؟

....

- ما هو أكثر شيء تفعله باستمتاع؟

....

- ما هو الشيء الذي لن تمله أبد ا مهما قضيت فيه من وقت؟

....

- ما هو الشيء الذي تفكر بفعله فور أن تفرغ من أنشطة حياتك المملة؟

....

- ما هو الشيء الذي إذا كان موجود ا في عملك, كنت أسعد الناس بعملك؟

....

كل هذه الأسئلة تعينك على تحديد هوايتك ومنها مهارتك بشكل أدق لخلق رؤية واضحة نحو ما ستعمل به أونلاين.

بعد أن عرفت تماما ما هي هوايتك ومهارتك يتبقى الآن كيفية تعلمها والمصادر اللازمة لها وإليك هذا بالتفصيل بالدرس التالي.

كيف تتعلم أي مهارة جديدة سريعاً؟

الخطوة الثانية بعد معرفتك لمهارتك المنشودة هي كيفية تعلمها وهذا ما سنتكلم عنه في هذا الدرس ... أول شيء تحتاجه هو أن تحدد أولاً ماذا تريد أن تتعلم بالتحديد: يجب أن تكون محددا. وليكن تعلم الكتابة, و"الكتابة" في حد ذاتها مبهمة بعض الشيء. هل تريد أن تتعلم كتابة القصائد؟ التدوين؟ الكتب؟ نفس الشيء مع رياضة "التجديف" مثلا -هل تريد التدريب مع فريق, أم بمفردك؟ كل من هذه القرارات تجعلك تتخذ خطوات محددة حول تعلمك لتلك المهارة.



في حال أنك قد حصلت على مهارة محددة ووضعتها في الاعتبار, اتبع الخطوات التالية.حينما تضع المهارة المرغوبة في عقلك تأتى الخطوات التالية لتتعلم تلك المهارة سريعا.

1. قَسم مهارتك إلى عدة أجزاء, وقم بممارسة الأجزاء الأكثر أهمية أولاً.

تقسيم المهارة إلى أجزاء صغيرة لن يجعل الأمر أكثر سهولة فحسب. بل أنه يتيح لك أيضا تحديد أهم الأشياء التي ستحتاجها للتعلم.

"معظم اعتقادنا اننا يجب ان نتعلم عن طريق حزم الدورات التعليمية الضخمة للإلمام الكامل بتلك المهارة", ولكن كما قال كوفمان في محاضرته بـ" .TED كلما استطعت تقسيم المهارة, كلما كنت قادرا على اتخاذ قرار على ما هي اهم الأجزاء التي من شأنها أن تساعدك في الحصول على ما تريد؟"

لذلك يمكنك ممارسة تلك الأجزاء أولا. والنتيجة؟ ستكون قادرا على تحسين أدائك في وقت أقل.

على سبيل المثال، لنفرض أنك تريد أن تتعلم التصميم المعماري ثلاثي الأبعاد على برنامج الثرى دي ماكس. يمكنك تقسيم تلك المهارة إلى عدة أجزاء مثل: نمذجة المباني، إضافة الخامات، وضع الإضاءة بالمشهد، وإخراج المشهد النهائي.

إذاً الفكرة هي تحديد أهم المهارات الجزئية بالنسبة لك .وليس بالضرورة ان تتعلم المزيد من الأوامر والأدوات لتصبح محترفا بتلك التخصص إن هذا اعتقاد خاطئ، والأهم هو أن تحدد فقط ما تريده بالتحديد من تلك المجال وتركز عليه وتمارس وتتدرب على الأساسيات بتركيز شديد.

إذا كنت غير متأكد مما هي أهم جوانب المهارات المناسبة لك، إذا الخطوة التالية ستعرفك ذلك.

2. تعلَّم من الخبرات العملية (أو من خبير يجيدها بالفعل)

بغض النظر عن المهارة التي تريد اكتسابها، فإنك حتمًا ستجد شخص ما يُجيدها بالفعل، لذا فأسرع طريقة لتتعلم تلك المهارة بنفسك في مجال ما هو أن تجد شخص لديه نفس تلك المهارة ولديه النتائج التي تريدها، وتتبعه وتعرف كيف وصل إلى ما هو عليه الآن، وتضع بصمتك الخاصة بعده.

"لا يهم عمرك أو جنسك أو خلفيتك... فالسير على نهجهم يمنحك القدرة على تتبع أحلامك وتحقيق الكثير منها في فترة قصيرة من الزمن "كما ذكر توني روبينز - المُحاضر التحفيزي المشهور والمؤلف في مجال المساعدة الذاتية – في كتابه "قوة الحديث."

كذلك يُمكنك التسجيل للحصول على بعض الدروس، أو الذهاب إلى مقهى مع صديقك أو زميلك في العمل ممن يُجيدون المهارة التي تبحث عنها أو تُشاهد فيلم تسجيلي عن رحلة خبير ما في مهارتك المرغوبة. لديك العديد من الأساليب التي يُمكنك بها التعلم من شخص قد وصل بالفعل لما ترغب في الوصول إليه، ولديك بالفعل عالم من المصادر المُتاحة على الإنترنت كذلك.

في حال أنك لا تعرف أحد خبير في المهارة التي ترغب في تعلمها، يجب أن تقوم ببعض البحث، واستخدم شبكة الإنترنت لبعض الوقت، فمن المحتمل أن تجد أسماء تتردد أمامك مرارًا وتكرارًا، هؤلاء يُمكنك دراسة سيرتهم الذاتية، ويُمكنك أيضًا البحث عن خُبراء باستخدام "محركات البحث المُتخصصة" مثل ExpertiseFinder.com

3. تعلّم من مصادر متعددة.

حيث تُشير الدراسات أنه كلما اختلفت الطُرق في الحصول على معلومة ما, كلما ترسخت في ذهنك أكثر. لماذا؟ لأن تنوع الوسائل يُحفِّز أجزاء مختلفة في عقولنا لتتحرك في وقت واحد, مما يُمكننا من الاحتفاظ بالمعلومة بشكل أفضل وأسرع.
لذلك لا تقرأ فقط الكتب والمقالات التي ترتبط بالمهارة المنشودة, ولكن تدرّب عليها من خلال الاستماع ومشاهدة الفيديوهات واستخدام التطبيقات المختلفة, وقم بتدوين ملاحظاتك كلما تعلمت شيء جديد.

ولكن تعلُّم الأشياء نظريًا ما هو إلا جزء من بناء مهارة جديدة. والتي تقودنا إلى النقطة التالية...

4. اقضِ ثُلث وقتك في البحث والثُلثين في التدّرب.

يُمكنك تعلم الكثير عن كيفية ممارسة مهارة ما بالبحث عنها, فأنت تستطيع قضاء كل وقتك في قراءة كيف تُصوِّب كرة قدم, ولكن عندما تخرج لأرض الملعب لا تنتظر أن تقوم بالتصويب بطريقة صحيحة في محاولتك الأولى. كما يقولون: التدريب يصنع التمّيز.

ولكن إذا كنت تبدأ من الصفر, جليًّا حينها أن تقوم ببعض البحث أولًا, وإلا لن تتمكن من معرفة من أين تبدأ. إذًا فما هي المُعادلة الصحيحة بين التدّرب والبحث؟

يقترح- Dan Coyle مؤلف كتاب The Talent Code , وكتاب - The Little Book of Talent استخدام ما أسماه بـ" قاعدة الثلثين". والتي تعني أنك يجب ان تقضي ثُلث واحد فقط من وقتك في البحث ودراسة شيئًا ما, والثلثين الباقيين من وقتك في التنفيذ والممارسة الفعلية لهذا الشيء.

"فُطرت عقولنا على التعلّم بفعل الأشياء, وليس بالسماع عنها فقط" صرّح Coyle بذلك لصحيفة التايم. "فهذه هي إحدى الطُرق المناسبة لتعلم العديد من المهارات, فمن المُستحسن أن تقضي حوالي ثلثي وقتك في تدريب نفسك عليها, عن أن تقوم باستيعابها فقط. .... فإذا أردت أن تقول وتتذكر فقرة ما, فمن الأفضل لك أن تقضي 30% من وقتك في قراءتها, والـ 70% الباقية من وقتك تُدرّب نفسك عليها".

يقترحأ Kaufman التعلم بشكل كافي بالطريقة النظرية حتى تتمكن من التعرف على الأخطاء ونقوم بتصحيحها ذاتيًا. فبمجرد أن تصل لهذه المرحلة يُمكنك حينها الانتقال إلى مرحلة تخصيص وقتك للتدرب على تلك المهارة.

5. تدرب قبل أن تخوض سوق العمل لمدة 20 ساعة على الأقل.

تذكر فأنت لا تحتاج عشرة آلاف ساعة لتُصبح جيد في شيء ما, ولكنك تستغرق تلك الساعات لتُصبح متميزًا مخضرما في هذا المجال والذي يغلب عليه التنافسية العالية.

ولكي تصبح جيدًا في هذا ينصحك كفومان بأن تستغرق حوالي 20 ساعة من التدريب المُركز. ولذلك بمجرد أن تبدأ مرحلة التدريب والممارسة التزم بأن تتدرب لمدة 20 ساعة على الأقل قبل حتى التفكير في الدخول لسوق العمل والعمل بتلك المهارة.

والآن, فإن 20 ساعة هي أقل بكثير من 10.000 ساعة, ولكنه يظل وقت كبير ليقتحم حياتنا المزدحمة, فهو ما يُعادل نحو 40 دقيقة يوميًا لمدة شهر.

وهنا يُعتبر الالتزام الجزء الذي يواجه فيه الناس معظم مشاكلهم, ولكنه أيضًا مفتاح النجاح. وليس من الضروري أن يكون التدرب على نفس المهارة مرارًا وتكرارًا يومًا بعد يوم ممتعًا, فهنا يميل الناس إلى أن يكسروا ما دعاه Kaufman بـ "حاجز الإحباط", والذي يحدث حينما نشعر بأننا لا نتحسّن بسرعة, مقارنة بالوقت والمجهود الكبيرين الذين نقو بهما. وحينها نفقد الثقة والمتعة, ونميل إلى ترك الممارسة والتعلم.

يُعتبر هذا الإحباط عائق للتقدم, ولكن إذا كنت قد التزمت مسبقًا بأن تقضي على الأقل 20 ساعة تُمارس مهارتك, وسيكون من الأفضل لك أن تتمسك بهذا الوقت الذي قضيته بالفعل وتُحفّز نفسك لتتجاوز به لحظات الإحباط.

وما يحفزنا أيضا لإنعاش رغبتنا ومواصلة الممارسة والتعلم هو تقييم نتائجنا وهذا ما نناقشه في النقطة القادمة

6. احصل على تقييم فوري لأدائك.

بمجرد أن تبدأ مرحلة التدريب، تأكد من أن تتابع تقييم أداءك وتُصلح أخطاءك قبل أن تُصبح متأصلة في ذهنك.

فطبقًا لما ذكره Gradwell جرادويل في كتابه "Outliers الاستثنائيون" والذي أوضح أن فصل فريق البيتلز عن باقي الفرق في هذا الوقت لم يُعتبر مجرد تدريب، ولكنهم كانوا يحاولون الوصول للجماهير في الواقع بشكل غير مُباشر من أجل الحصول على رد فعل فوري لأدائهم.

وفي هذا الإطار فيُمكنك أن تحصل على تقييمك من هؤلاء الذين يتابعونك، أو مُدربك، أو صديقك، أو من مصادر أخرى عديدة، طبقًا لطبيعة المهارة التي تتعلمها. وهنا تهدف من حصولك على التقييم أن تعرف متى قمت بالأخطاء التي لا تشعر أنك قمت بها، وتُصححها، أو تضع الخُطط البديلة كي تتجنب تكرارها. وهنا بقدر السرعة التي تحصل فيها على التقييم لأدائك، ستعلى من أداءك وتُعدل أخطاءك.

7. ضع لنفسك مواعيد نهائية لإنجاز مهامك.

إذا قمت ببعض القراءات عن الإنتاجية، حتمًا ستسمع عن قانون .Parkinson والذي يسير هكذا: "العمل ممتد دائما، لذلك استغل الوقت المتاح لإنهائه".

حين يكون لديك بحث في الكلية ولديك فصل دراسي كامل لكتابته، ولكنك قد تنهي ذلك البحث في عطلة نهاية الأسبوع قبل موعد تسليمه! نعم، هذا يحدث عندما تطبق قانون Parkinson

إليك خدعة لتستخدم قانون Parkinson لصالحك: ضع لنفسك مواعيد نهائية للإنجاز. فعندما تمنح نفسك وقت أقل لفعل شيء ما سيجعل ذلك محفزاً لتُنجزه بشكل أكثر كفاءة. بمعنى آخر فأنت تحتاج أن تُعجِل وتسرع أداءك قليلًا.

إن أكثر الطرق فاعلية لتنفيذ هذا بأن تقوم بالتخطيط لشيء ما مُقدمًا، والذي يتطلب أن تتدرب عليه مُسبقًا. فعلي سبيل المثال، عندما تقرر أن تصبح خطيبًا محترفا مثلا، قم بالتخطيط للعديد من المناسبات الخطابية في مُدن مختلفة لشهور مُقدمًا. وبدلًا من المُماطلة، ضع مواعيد تلك المناسبات الخطابية على التقويم، حتى لا يُمكنك التخلص منها أو الاعتذار عنها، فستجد نفسك بالفعل أمام المشاهدين، وسيجبرك ذلك على قضاء الوقت في الإعداد والتعلُّم.

هل تبحث عن طُرق لتضع نفسك تحت الضغط في فترات قصيرة من الزمن؟ جرب استخدام اسلوب :Pomodoro technique وهو اسلوب لإدارة الوقت يعتمد على فترات العمل الخالية من التسلية والمتبوعة بفترات راحة قصيرة. ستُساعدك في تطبيق هذا الأسلوب الأدوات المجانية مثل e.ggtimer.com :Tomato Timerg

8. ركز, ثم ركز, ثم ركز.

كي تتعلم بسرعة سيتحتم عليك أن تُلزِم نفسك بكامل تركيزك وانتباهك للوقت الذي تقضيه في البحث أو لممارسة مهارتك المنشودة. ففي هذه الأيام من السهل أن تقول أكثر من أن تفعل, وذلك يُعزى إلى مدى انتباهنا القصير بسبب أجهزتنا التي ترن باستمرار.

التزامنا بمهام متعددة هي عادة سيئة شائعة جميعنا مُصابون بها, وتظهر الأبحاث أن هذا يُمكن أن يجعل أداءنا أقل فاعلية بكثير ويزيد من أخطائنا, ناهيك عن الضغط والتوتر. إن كنت تعتقد أنك مستثنى من ذلك, فضع في اعتبارك الآتي: 2% فقط من الناس قادرون على القيام بمهام عديدة في نفس الوقت بفاعلية, وبالنسبة لـ 98% الآخرين فكل ما يفعلونه يتسبب في أن يصبحون أقل إنتاجية بنسبة 40%, ويقوموا بأخطاء أكثر بنسبة 50% من الملتزمون بمهمة واحدة فقط.
كي تحافظ على تركيزك أثناء التدرب وممارسة مهارتك, إبدا بوضع هاتفك الخلوي بعيدًا وإزالة الإشعارات من الكمبيوتر. وأيضًا يُمكنك الاستعانة بأسلوب Pomodoro technique الذي سيكون مفيدًا حينها (أنظر رقم #6)

9. خذ قسط كافي من النوم.

يلعب النوم دورًا كبيرًا في قدرتنا على تعلم معلومات ومهارات جديدة. فعندما نكون متيقظين يُمكن للمواقف والمحفزات أن تمنع ذاكرتنا الجديدة من الرسوخ في عقولنا. ولكن عندما ننام نكون في أفضل الحالات لترسيخ معلوماتنا الجديدة التي اكتسبناها. اكتشفت إحدى دراسات معمل الأبحاث الألماني أن النوم يُساعد في تشكيل ذاكرتنا إذا كنت تعرف أنك ستحتاج لهذه المعلومات لاحقًا كمذاكرتك للملاحظات قبل الاختبار مثلا فنم جيدا.

في الواقع, يعتقد بعض العلماء أن العقل فعليًا يُمكنه تغيير هيكله وتنظيمه في استجابة منه للتغيرات التي تحدث بداخل أجسامنا وبيئتنا, مثلما يحدث عندما نتعلم مهارة جديدة.

هذه نظرية تُدعى نظرية اللدونة العصبية للمخ, والتي تُشير إلى أن جميع تلك التغييرات الهيكلية والتنظيمية الهامة في عقولنا تحدث حينما نكون نائمين. وبدون الاكتفاء من النوم, سنمر بوقت

عصيب عندما نتعلم شيء جديد, لأن عقلنا ليس لديه الفرصة حينها لاستعراض و "استيعاب المعلومات الجديدة"

وعندما تحصل على القدر الكافي من النوم بينما تتعلم مهارة جديدة, ستصبح قادرًا على ترسيخ تلك المهارة والمعلومات أسرع وتُقلل من الأخطاء بشكل عام.

10. لا تُغادر بعد انتهاء مرحلة شهر العسل.

عنوان غريب نوعا ما دعونا نشرحه أكثر من ذلك. هل تتذكر لحظات الإحباط التي تكلمنا عنها في النقطة رقم #5, عندما ينوي الناس الإقلاع والتوقف؟ هذا ما يُسميه" Seth Godin الانحدار The Dip". فالناس يتوقفون لأنهم استنفذوا الوقت, استنفذوا المال, يفزعون, لا يأخذون ما يتدربون عليه على محمل الجد, أو يفقدون اهتمامهم.

عند مرورنا بخبرة تعلُم شيء جديد, فقد دخلنا ما يُسميه معظم الناس "بمرحلة شهر العسل". والذي نبدأ فيه بإطلاق الدوبامين أثناء تجربة أشياء جديدة. وبمعنى آخر, فنحن نمتثِل للتقييم والبحث عن الحداثة لأنها تجعلنا نشعر أننا بخير. وعندما تخفت "مرحلة شهر العسل" وهذا أيضًا يحدث عندما نمر بمرحلة "الانحدار"-يتباطأ تقدمنا ونُصاب بالإحباط, وينسحب الكثير منا, ويتوقف. هذا بالضبط السبب في التزامنا المُسبق وتعويد أنفسنا باستمرار على الـ 20 ساعة من التدريب قبل البدء في الدخول إلى سوق العمل والعمل بتلك المهارة, تأكد من متابعة هذه اللحظة جيدا لتساعد نفسك عند الشعور بأي إحباط وشيك, وقاومه. الالتزام أثناء لحظات الضعف هذه هو من نقاط التحول عندما يتعلق الأمر بالتقدم في مهارة جديدة.

كيف تتعلم الإنجليزية وطرق جديدة فعالة لتعلمها

الدراسة من خلال الكتب التقليدية ومذاكرة القواعد اللغوية بالطرق القديمة أصبحت لم تجدى نفعاً بل تصيب بالضرر وتعيق عملية تحدث اللغة بطلاقة لذا فإليك أفضل النتائج التي توصلت إليها الدراسات والأبحاث حول الطرق الأكثر تأثيرا لتعلم اللغة.

1. ادرس من خلال القصص القصيرة English Mini Stories

يتم ذلك من خلال سماع قصة إنجليزية قصيرة ثم الإجابة على اسئلة بعدها من خلال محتوى القصة وتكون الإجابة بسيطة جدا والغرض من الإجابة على تلك الأسئلة هو تكرار الكلمات الجديدة ولكن بأسلوب أكثر فاعلية لعدم نسيانها ثم بعد ذلك في الخطوة الأخيرة محاولة سرد القصة فى الثلاث أزمنة (الماضي, الحاضر والمستقبل) ويعزز ذلك بشكل كبير احساس الأزمنة اثناء تحدثك الإنجليزية.

2. الدراسة من خلال الفيديوهات والأفلام English Movie Technique

ويتم ذلك عن طريق اختيار فيلم سهل نوعا ما كأفلام الرسوم المتحركة مثلا, ثم تقسم الفيلم إلى عدة مقاطع كل مقطع خمس دقائق, تقوم بإضافة الترجمتين العربية والإنجليزية لكل مشهد على حدة وآخر لا يوجد به ترجمة, تبدأ بالمقطع المترجم للعربية وتكرره عدة مرات ثم مقطع الانجليزية وتكرره عدة مرات ثم بدون ترجمة ثم بعد ذلك تحاول تمثيل المشاهد بجميع الأحداث الدرامية التى حدثت لتصبح بعد إنهاء الفيلم الواحد قد طورت لغتك بشكل كبير.

-قم بتحميل الفيلم المرغوب.

-من موقع subscene يمكنك تحميل الترجمة بلغات عدة.

-وبهذا البرنامج freemake يمكنك دمج الترجمة وتقسم الفيلم لمقاطع.

3. الدراسة من خلال السماع والقراءة في مجال تفضله

ويتم ذلك عن طريق اختيار مجال تفضله كثيراً وليكن" تصميم الجرافيك "تقوم بالبحث عن مقالات تعليمية لتصميم الجرافيك باللغة الإنجليزية وتقرئها, تشاهد دروس تعليمية لتصميم الجرافيك وتشاهد الفيديو عدة مرات وليكن من اليوتيوب وفتح Subtitles الإنجليزية الموجود بفيديو اليوتيوب لتقرأ ما تسمعه في نفس الوقت لتعزز بهذه الطريقة مجالك الذي تفضله ولتحسن لغتك بشكل كبير.

أهم المصادر والمواقع التعليمية

أهم المواقع التي يمكنك تعلم منها أي مهارة.

1. **موقع Lynda.com** متخصص في المجالات التقنية ومن أقوى المواقع وأشهرها في تعلم البرامج والمجالات التقنية.
2. **موقع edraak.org** منصة إلكترونية عربية توفر دروسا بمجالات (الأعمال والريادة – مهارات التوظيف – الفن – الاقتصاد – مهارات التوظيف – الآداب).
3. **موقع rwaq.org** منصة تعليمية عربية تهتم بتقديم مواد دراسية أكاديمية مجانية باللغة العربية في تخصصات ومجالات مختلفة.
4. **موقع udacity.com** يوفر دروساً في مجالات (الأعمال -علوم الكمبيوتر-العلوم – التصميم – الرياضيات) .
5. **موقع coursera.org** شركة مهتمة بشئون التعليم بالشراكة مع كبرى الجامعات في العالم.

أهم المواقع والمصادر لتعلم الإنجليزية

- قناة Learn English Or Die والتي أحب طريقة سردها للقصص برسومها الغريبة D:
  https://www.youtube.com/user/gonmovies
- قناة engVid لتعلم الإنجليزية بوجه عام تعتمد على فيديوهات يقدمها مدرسين أمريكيين محترفين اللغة. https://www.youtube.com/user/EnglishLessons4U
- المدرب الأفضل لدى الجميل جدا AJ Hoge لا يَعلمك اللغة فقط بل يعلمك كيف تتعلم أيضا

  موقعه effortlessenglishclub.com

  وهذه قناته على اليوتيوب

  https://www.youtube.com/channel/UCfYYi6aJNg70mFYnbBKcMQw

يمكنك أيضا البحث عن المزيد من كورسات AJ Hoge في جوجل وهذه الكورسات الخاصة به:

- Learn The 7 Rules For Excellent English.
- Flow English
- Original Effortless English lessons
- Power English
- Real English Conversations
- Pronunciation Course

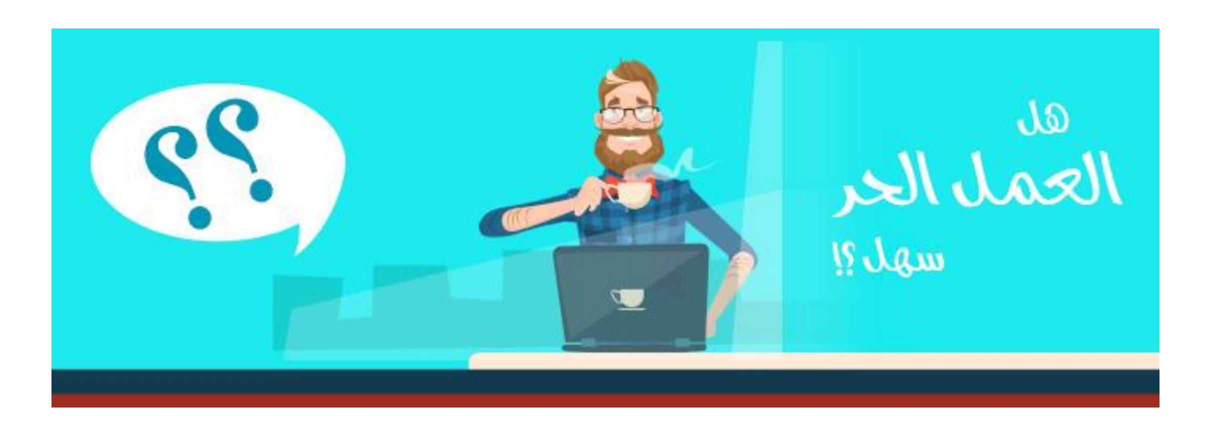
الفصل الثاني

تعريف بالعمل أونلاين

هل العمل أونلاين مربح؟ وهل هو سهل؟

بعد أن حددت أي المهارات التي ستتعلمها وكيف ستتعلم, ووضع خطة تعلم واضحة يأتي الآن دور التعريف بعالم العمل أونلاين وهل هو سهل أم لا؟ وكيف يمكنك أن تربح منه؟ وما هي آلية العمل فيه. إليك الإجابة بالتفصيل عن تلك الأسئلة.

هل العمل أونلاين سهل؟



يعتقد البعض أن كونك ستعمل من المنزل فانت في راحة بال لا محالة ولن تواجه الكثير من التحديات والصعوبات أثناء عملك لعدم وجود وقت يقيضك او مدير يتحكم فيك, إلا وبالرغم من حقيقة أنه بالفعل أنت المتحكم الكامل في إدارة وقتك وأعمالك إلا يظل الدخول في العمل الحر مثله مثل أي مشروع جاد تبدأ باستثمار وقتك ومهاراتك فيه وإن لم تأخذه بمحمل الجدية وتخصص وقت محدد له وتضعه في أولوياتك سيكون مصيرك السقوط إلى الفشل وعدم تحقيق النتائج المرغوبة وسيظل حلمك بعيد لا يمكن تحقيقه.

لذا فاعلم أنك ستواجه العديد من التحديات التي من الجيد ان تكون على دراية بها قبل دخولك لمجال العمل الحر وهذا هو دورنا اليوم أن نخبرك من خبراتنا السابقة ما هي التحديات المحتمل مواجهتها وكيفية التغلب عليها.

التحدي الأول: عدم الاستقرار.

من أكثر التحديات التي يواجها المستقل هي عدم استقرار قيمة الدخل كذلك كمية الطلبات فيمكن في خلال فترة معينة تشعر بضغط كبير من كثرة الطلبات وفى أحيان أخرى تشعر بقله في الطلبات وعدم وجود دخل كافي.

الحل:

يمكنك التغلب على هذه المشكلة من خلال ثلاثة خطوات غاية في الأهمية:

- الخطوة الأولى التسويق لنفسك بشكل مستمر وعمل إعلانات ونشر فيديوهات لخدماتك وخلافه إضافة إلى كتابة المقالات التي تخص مجالات واستعراض مهاراتك وخبراتك بها مما يعزز شهرتك وشهرة منتجاتك لدى الجماهير.

- الخطوة الثانية: استغلال أوقات الفراغ هذه في ثِقل مهارتك وتطويرها بالتعليم والممارسة المستمرة لمجالك.

- الخطوة الثالثة وهي في حالة وجود الكثير من الطلبات مع ضيق الوقت: يجب عليك أن تعرف متى تقول (لا) وتعتذر لعملائك قبل استلام الطلبات أو إعلامهم بكل صراحة التواريخ الحقيقة البعيدة لتسليم ذلك الطلب فالوضوح مطلوب لتدارك أي خلافات مستقبلية من الممكن أن تؤثر على سمعتك في بعض الأحيان.

التحدي الثاني: البعد عن المجتمع فترات طويلة.

رغم أن أكبر المميزات التي يحلو بها العمل الحر هي الحرية التامة والتحكم في الوقت على حسب ما تراه إلا أنه يمكنك أن تعاني من العزلة عن الآخرين وضعف التواصل الاجتماعي إما بسبب ضغط الطلبات وكثرتها أو بسبب استحواذ فكرة تطوير مهاراتك ومجالك فيه.

الحل:

كما تخصص وقتا لعملك خصص وقتا (للخروج مع صديق لك -السفر -زيارة الأقارب بشكل أسبوعي مثلا -ممارسة رياضة مفضلة ... إلخ)

التحدي الثالث: مشكلات بدنية وصحية.

كونك ستظل فترات طويلة في العمل أمام شاشة الحاسوب فمن الممكن أن تعاني بمشاكل ناجمة عن الجلوس لفترات طويلة امام الحاسب. (اختلال في التركيز – السمنة – مشاكل في النظر – آلام في الرقبة والظهر) وستجد أن عبّر الدكتور ديفيد آجوس عن أمر الجلوس لفترات طويلة بكلماتٍ قاسية:"*الضرر الصحّي الناتج عن الجلوس المستمر لمدّة 5 ساعات يوميًّا مكافئ للضرر الناتج عن تدخين علبة سجائر وربع*" لذا فيجب توخى الحذر كم تستغرق من الجلوس امام الحسوب.

الحل:

من أفضل الحلول التي وجدتها لهذه المشكلة وببساطة هي تدريب نفسك على النهوض من مكانك وعمل تمرينات بسيطة كل حوالي 20 دقيقة لإنعاش جسمك ومواصلة العمل بنشاط ووقاية نفسك من الأمراض.

التحدي الرابع: أوقات عمل ليس لها ضوابط.

من أكثر ما يميز العمل الحر كما تحدثنا مسبقا هو الحرية والمرونة الكاملة في التحكم في الوقت ولكن سيؤثر ذلك بالسلب إن لم تحسن استخدام وقتك وتكون على قادراً الانضباط وتعرف متى تبدأ ومتى تنتهي.

الحل:

يوجد الكثير من البرامج والتطبيقات لتنظيم الوقت وتحديد المهام, ولكن يكمن الدور الأهم في تحديد وتنظيم الوقت هو أنت والتزامك بتلك الضوابط كمستقل (حدّد أوقات ثابتة للعمل والتزم بها بقدر المُستطاع).

التحدي الخامس: صعوبة الوصول إلى العميل الأول.

من أكبر التحديات التي يوجهها المستقل وهو الانطلاق والحصول على أول عمل له, ويعد السبب في ذلك أن العميل أو الإنسان بطبيعته يميل إلى اختيار الناجحين والمتميزين ومن لديهم أعمال سابقة جيدة وتقييمات جيدة.

الحل:

التحلي بالصبر والالتزام والثقة في الله والإيمان التام بقدراتك ثم التسويق لنفسك ولخدماتك ومحاولة أن تكون متميزاً على غيرك من المنافسين قدر الإمكان وأن تضع في اعتبارك أن كل من نجح مر بنفس تلك الفترة.

التحدي السادس: أنت في أكثر المجالات تنافسية.

من الطبيعي أن ترى في مجال العمل الحر هذه التنافسية الشديدة ويوجد سببين لتلك المنافسة الرهيبة هو أولا: أن هذا المجال يعد خيار فعال لدى الكثير من الأشخاص والسبب الثاني هو أن منافسيك ليسوا محليين فقط ولكنهم قد يكونوا عالميين أيضا على قدر عالي من المهارة والكفاءة

الحل:

لا تستسلم أبدا اجتهد بسعيك على تقديم خدمة أفضل دائما بكل ما اوتيت من قوة تعلم المزيد والمزيد في مجالك وقم بالتسويق الفعال لنفسك وواصل سعيك وستجد أنك سبقت الكثير ممن يتركون الطريق أو يملون نحو الوصول لهدفهم.

التحدي السابع: لا تعرف نمط شخصيات العملاء.

بطبيعة العمل على الإنترنت فأنت معظم تعاملاتك مع العملاء من وراء شاشة ولكل فرد منهم له شخصية وجنسية مختلفة إضافة إلى توقيتاتهم المختلفة.

الحل:

بالرغم من اختلاف الشخصيات فلدى جميع العملاء صفة واحدة مشتركة هي تنفيذ الخدمة على أكمل وجه ونجد العديد من المستقلين العالميين لديهم تقييمات إيجابية 100% فالحل الأنسب هو أن تكون واضحا تماما ومفصلا لكل كلمة تقولها وتقوم بالسؤال والاستفسار عن كل تفصيل قبل البدء بالعمل تجنباً لإهدار الوقت والجهد بين الطرفين.

التحدي الثامن: طلبات غريبة بعيدة عن مجال تخصصك.

بعض العملاء يظنون ان تلك المستقل هو سوبر مستقل يمكنه ان يفعل أي شيء في كل شيء بمعنى أنك لو مثلا إن كنت تعمل كمصمم لسير ذاتية مثلا يطلب منك أحدهم ترجمة السيرة من العربية إلى الإنجليزية!

الحل:

اجعل إجابتك حاضرة واعتذر منه واكتف بتلبية طلباته ضمن نطاق الاتفاق بأفضل شكل ممكن، وإن كانت لديك القدرة على تلبية طلبه الإضافي هذا لا مانع من التعامل في طلبه الآخر بشكل منفصل للاستفادة من ذلك.

التحدي التاسع: كثرة التعديلات.

تعد هذه المشكلة من المشاكل الشائعة أثناء تنفيذ العمل وقدد تتعرض لها كمستقل وقد تكون كثيرة أو غير منطقية أحياناً.

الحل:

وضع عقد واضع مكتوب بين العميل والمستقل يبين عدد التعديلات أثناء تنفيذ الخدمة وكذلك يعد الانتهاء من تنفيذها وتسليمها. وإذا ظهرت تعديلات بشكل مخالف للعقد (كتعديلات جذرية مثلا) يحق للمستقل حينها الاعتذار من العميل وإعلامه بضرورة شراء الخدمة مجدداً أو فتح مشروع جديد.

التحدي العاشر: أكاذيب شائعة وعبارات محبطة.

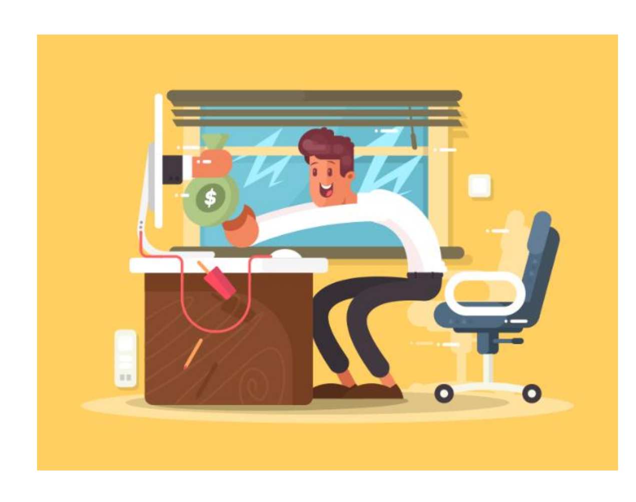
من أشهر الأكاذيب التي تعرضت لها على المستوى الشخصي أيضا (مشروعنا موجهة لجمعية خيرية لذلك خفض لنا السعر – إذا اعطيتنا سعر جيد سنتعامل معك في مشاريع كثيرة مستقبلاً – لاحظنا أعمالاً وأسعاراً أفضل من أسعارك بكثير) وللأسف من حين لآخر ستتعرض لبعض من هذه الأكاذيب ويكون الغرض منها تحصيل أكبر قدر من الفائدة الممكنة من طرف العميل.

الحل:

كن واثقاً تماما لما تؤديه من عمل ولا تبخس أبداً بعملك أو قيمتك.

هل العمل أونلاين مربح؟

تتوقف هذه الإجابة تماما على مقدار مجهود وسعيك نحو الوصول لأي مستوى بالعمل أونلاين، فالعمل أونلاين يعد فرصة عظيمة لحل مشكلة البطالة لدى الكثير من الشباب كذلك اختيار جيد لمن لا يحب النمطية بالعمل والروتين، يُعد أيضا مصدر ودخل إضافي جيد لجنى الأموال، العمل أونلاين سوق ضخم وبه فرص ذهبية حقاً لمن يستطيع الاستفادة منه.



إذا كنت من أصحاب العزائم والإرادة القوية فستحقق نجاحا باهراً لا محالة وستحقق ما لا تتخيله من العمل أونلاين، هذا الكلام ليس كلاماً حماسيا ولا فقط لبث الروح المعنوية في نفوسكم بل إنه كلام واقعي بناءً على إحصائيات تمت عن فرص ودخل العمل أونلاين في أمريكا فقط الذى يقدر نحو ترليون دولار!

ولكن يجب ان تضع في اعتبارك أنه بالرغم من أن شبكة الإنترنت اتاحت الفرص لكثير من الشباب للربح إلا أن البعض يظن أنه بمجرد تعلم مهارة ما على الانترنت ستنهال عليه الأموال من حيث لا يدري، إذا كان هذا ظنك فقد حان الوقت لتستيقظ وتعرف أنه من خطأ واحد بعملك الحر يمكنه أن يجعلك تخسر سمعتك وذبائك وتعود من الصفر مرة أخرى.

التفكير بهذه الطريقة سيجعلك محبط تماما عندما تواجه أولى من أعمالك وتضع في مخيلتك مثلا عندما يطلب منك أحدهم ترجمة مقالة ما وتقوم بالاستعانة بترجمة جوجل وتقول سأنهى الخدمة واربح بمنتهى السهولة. أو إذا طُلب منك تطبيق معين وتقول لنفسك لا شيء أسهل من نسخ وقرصنة البرامج الأجنبية وبيعها للسوق العربي.

كل هذا سيجعلك تتخبط ليل نهارا وسيجعلك عملك بلا فائدة. إذا فالربح يأتي بخطوات مدروسة إذا اتبعتها ستحقق الربح لا محالة إليك هذه الخطوات:

1. خذ الوقت الكافي لتحديد مهارتك بناءً على هواياتك واكتشافك لذاتك.

ما هو الشيء الذي تشعر بالنبوغ فيه ولا تختار المهارة التي تحقق دخل أعلى عن غيرها وتفكر في تعلمها لأن أي شيء لا تهواه لن تتفوق فيه.

2. قم بالعمل على ثِقل مهارتك المختارة بالتعلم المستمر

ويتم ذلك بناءَ على خطة تعلم واضحة ومدروسة بتحديد عدد الدورات المناسبة لك وعدد ساعات الممارسة.

3. ابدأ بعرض نفسك ومواهبك على الجمهور قبل أن تعرض خدماتك.

حيث تأكد أنه لن يخاطر احداً ويشترى منك خدمة وانت لم تكن موهوب في هذا العمل او لم يشاهد منك أعمالاً مًسبقة, لذا فمن المهم جدا عرض أعمال لك ومقالات تستعرض خبرتك في تلك المجال.

4. التسويق الجيد لخدماتك وأعمالك

كعرض فيديو توضح فيه خدماتك مثلا, تقديم كتاب مجاني يناقش حل لمشكلة معينة وتعرض خدمتك كحل لتلك المشكلة, إنشاء موقع ... إلخ.

5. حدد لنفسك قوانين وأسس تجعل عملائك يلتزمون بها.

عند دخولك للعمل الحر ستقابل العديد من أنماط شخصيات العملاء وستقابل العميل (الحذق) والعميل (المتذمر) وغيره لذا فمن الجيد جدا أن تجعل لنفسك شروط تكون بمثابة عقد بينك وبيد اى عميل ستبدأ بالعمل معه.

6. ادرس السوق جيدا وادرس منافسيك وحاول تقليدهم والتفوق عليهم.

ادرس المنصة التي ستعمل بها سواء كان موقعك الشخصي أو أحد مواقع العمل الحر كذلك المحترفين من نفس مجالك بتلك المواقع ادرس صفحتهم جيداً لا مانع من مراسلتهم بمقابل مادي او بدون, قم بتوظيفهم لديك وشاهد كيف يتصرفون.

7. اصبر وثق تماما أن اول خدمة لن تأتى بسهولة بل بعد مجهود مدروس.

وأن عجلة الربح ستدور شيئاً فشيئاً بعد الإيمان التام بنفسك وبقدراتك وبذلك المجهود المستمر في بيع خدمة أو الاتفاق على مشروع.

8. تقييمك أغلي من ربحك المادي.

إنهاء العمل على مشروع واحد سيجلب لك مبلغ ما ولكن تقييم جيد سيجلب لك عدد أكبر من الخدمات لذا فأحرص على تقديم أفضل مستوى للخدمة او للعمل المطلوب.

كانت هذه احدى العناصر المساعدة في الربح الحقيقي من العمل أونلاين بعيداً عن الخيالات والأحلام وبالطبع كل عنصر من هذه العناصر يحتاج إلى المزيد من التفاصيل وهذا ما سندرسه قادما إن شاء اللّه.



كيف يتم العمل بمواقع العمل الحر؟

كيف تتم العملية البيعية بين (الزبون او المشترى, والمستقل أو بائع الخدمات) بمواقع العمل الحر.

ولقد قسمت أغلب مواقع العمل الحر نوعان وهما:

مواقع الخدمات المصغرة

مواقع المشاريع

مواقع الخدمات المصغرة

آلية نشر الخدمة بمواقع الخدمات المصغرة:

فيها يعرض المستقل أو البائع خدماته ويأتي المشترى بشراء الخدمة. بأغلب المواقع هذه تبدأ أسعار الخدمات التي يضعها المستقل بـ 5$ ويمكن إضافة تطويرات للخدمة بمضعفات الـ 5$, يوجد قسم أيضا بهذه الموقع خاص بطلبات العملاء حيث يعرض العميل طلبه ويتلقى عروض من المستقلين ويعد هذا القسم فكرة مصغره تشابه مواقع المشاريع.



آليه تنفيذ الخدمة بمواقع الخدمات المصغرة:

بعد وضع المشترى مبلغ بقيمة الخدمة التي تم طلبها والاتفاق على مدة الخدمة تظهر تعليمات للمشترى من معطيات مطلوبة لبدء البائع بتنفيذ الطلب وتُكتب هذه التعليمات بواسطة مُقدم الخدمة. بعدها يقوم بائع الخدمة بتنفيذ الطلب في الوقت المحدد مع التزامه الكامل بتسليم الخدمة في الوقت المتفق عليه للحفاظ على تقييمه بالموقع كذلك يمكن للمشترى إلغاء الخدمة في حال عدم التزام البائع بذلك الوقت. عند إنهاء البائع العمل يقوم بالإشارة إلى أنه تم

الانتهاء من العمل المطلوب ويتبقى حينها موافقة المشترى على العمل فور موافقته يحق للمشترى إما تقييم الخدمة بالسلب او بالإيجاب او بإعطائه عدد من النجوم بناءً على جودة الخدمة.

أمثله على مواقع الخدمات المصغرة:

- fiverr.com
- khamsat.com

مواقع المشاريع

آلية نشر الطلب بمواقع المشاريع:

فيها يبدأ الزبون بتقديم طلب لما يريده وإما أن يتلقى عروض من مستقلين أو يقوم بدعوة بعض المستقلين لقبول العمل على مشروعه مباشرةً. وفى أغلب المواقع أما أن يتم العمل والحساب بكل ساعة ويحدد سعر الساعة كل مستقل بناءً على معاييره الخاصة وأما أن يتم تسعير المشروع بشكل كامل بالاتفاق مع الزبون والمستقل.

آليه تنفيذ العمل بمواقع المشاريع:

يختار الزبون أو صاحب المشروع العرض الأنسب له بعد الاستفسارات وإرسال الرسائل لبعض مقدمي العروض (المستقلين) او جميع من قام بتقديم عرض له وبعد وقوع الاختيار على العرض أو المستقل الأنسب يضع صاحب المشروع إما المبلغ كامل في بعض المواقع او دفعات من إجمالي قيمة العمل ليبدء الزبون والمستقل بتوقيع عقد عمل داخل الموقع بكامل الشروط الذى يكون بمثابة اتفاق واضح بينهم وتكون أيضا الرسائل المرسلة بينهم هي جزء من شروط العقد للفصل بين أي نزاعات تحدث بينهم, بعدها يبدا المستقل بتنفيذ العمل على حسب تقسيمة العمل ودفعات المبالغ المدفوعة. عند إنهاء العمل بشكل كامل واستلام جميع مستحقات العمل يتم إنهاء عقد العمل من قبل الزبون أو المشترى ويحق للمشترى حينها وضع تقييم للمشترى بناءً على عدة عوامل منها: المهارة, الجودة, هل العميل متعاون أم لا وغيرها تحدد مدى رضى الزبون عن العمل.

أمثله على مواقع المشاريع:

- upwork.com
- mostaql.com

العمولات التي يتم سحبها من المستقل بمواقع العمل الحر:

يأتي دور تلك المواقع بضمان حق البائع والمشترى وتعمل كدور وسيط بينهم لذا فبمقابل حفظ الحقوق يتم خصم عموله تكون في الغالب 20% من إجمالي مبلغ العمل من البائع.

كانت هذه نبذه عن آلية العمل الحر بأغلب المواقع العربية والعالمية وحاولت إعطاء فكرة عامة تضم اغلب طرق العمل على تلك المواقع ويأتي الآن دورك باكتشاف المواقع هذه وتعزيز تجربتك بها بشكل أكبر.

أهم الأسئلة الشائعة لدى المبتدئين بالعمل أونلاين.



قمت بهذا الدرس بإلمام أغلب الأسئلة التي يسألها المبتدئ بالعمل أونلاين وتحيره كثيراً في بداية امره, لذا فانصت لهذه الأسئلة بعناية سواء كانت لديك كل هذه الأسئلة ام جزء منها فستتعرض لأغلبها عند دخولك للعمل الحر لا محاله.

1. السؤال الأول الذي يسأله المُقدِم على العمل أونلاين

كيف أستطيع سحب أرباحي؟

بديهيا لا يجب أن يُسأل هذا السؤال قبل أن يكون لك أرباح فعلياً فعند بلوغك لمبلغ جيد نظير عملك ستجد العديد من الطرق التي يمكنك ببساطة سحب الأموال من خلالها, لذا فانت كنت مبتدأ في المجال فأنصحك ألا تفكر بهذا الأمر الآن.

2. ما هي أكثر مهارة او مجال يأتي لي بأرباح كثيرة؟

إذا كنت تفكر في عمل ما لا تحب فالعمل أونلاين لا يناسبك إطلاقاً, من أهم شروط العمل أونلاين أن تعمل ما تحب لأنك ستتعرض للكثير من الضغوط التي تجعلك تعمل لساعات طويلة ولن تستمر إذا كنت تأخذ هذا المجال كربح فقط إن استطعت البدء أو النجاح فيه أصلا. لذا فالسؤال الأنسب **كيف أتعلم مهارة (كذا)؟** لأن بالطبع أي مهارة احترفتها ستحقق لك المزيد من الأرباح لا محالة.

3. ما هي أفضل مواقع العمل الحر أو العمل أونلاين؟

يتوقف هذا على لغتك الجميلة 😊 إذا كانت للغتك الإنجليزية جيدة سيكون لك الإمكانية في توفير المزيد من الأرباح بالتأكيد لتوفق مواقع العمل الحر الأجنبية عن العربية ولكن هذا لا يمنع الربح من المواقع العربية إطلاقا بالعكس فقد كانت بداية تجربتي مع العمل الحر بموقع خمسات العربي ووصلت فيه إلى رتبة بائع مميز بفضل اللّه. إذا فتعالى أعرض لك أهم مواقع العمل الحر العربية والعالمية سريعا.

المواقع العربية:

khamsat.com

mostaql.com

المواقع الأجنبية:

upwork.com

fiverr.com

ونصيحتي "ألا تشغل بالك بأي مواقع عمل حر أخرى تسمع عنها" اللهم إن كنت تود الدخول إلى مواقع عمل حر أخرى على سبيل التجربة إضافة أيضاً أنه يوجد أنواع أخرى من المواقع الربحية كبيع المنتجات وغيره.

ولا تنسى أهم المواقع هو موقعك أنت التي تكون انت مديره وتكون نسبة العمل كاملة لك 😊

4. ما هي مجالات العمل أونلاين؟

هذه قائمة بأغلب مجالات العمل أونلاين:

مجال التصميم:

تصميم شعارات
رسم شخصيات كارتون
تصميم أغلفة كتب
تصميم مواقع
تصوير ومعالجة صور
تصميم فلايرز وبروشورز
تصميم كروت شخصية
تصميم هندسي
عمل بريزنتيشن (باور بوينت وخلافه)
معالجة وتعديل صور بالفوتوشوب
تصميم 3 دي موديل
تعليم تصميم عن بعد

الكتابة والترجمة:

كتابة محتوى لمواقع
ترجمة محتوى
كتابة اخبار
كتاب سير ذاتية
كتابة تقييم عن منتج او خدمة

الصوتيات:

تعديل ومعالجة الملفات الصوتية (الهندسة الصوتية
دروس موسيقى
مؤثرات صوتية
تعليق صوتي

الفيديو والانيميشن:

عمل اعلانات
عمل شغل ثرى دي
عمل رسوم متحركة
تعديل ومعالجة فيديوهات

التسويق الإلكتروني:

تحليل مواقع
SEO
اعلانات مدفوعة
تسويق سوشيال ميديا
تجارة دومينات

البرمجة ومتعلقاتها:

تطوير مواقع
شغل ووردبريس
تطبيقات موبايل
نظم ادارة محتوى
تحويل ملفات
تجارة الكترونية
تسويق الكرتوني
قواعد بيانات
برامج كمبيوتر
تحليل بيانات وتقارير

إدارة وخطط أعمال:

كتابة خطة عمل
استشارات في ادارة الاعمال
دراسة السوق
سكرتارية
استشارات قانونية
استشارات مالية

مهارات أخرى:

نصائح تربوية
نصائح لتربية الحيوانات الاليفة
نصائح صحية
نصائح وموضة
نصائح سياحية
نصائح تخسيس



5. أغلب الأسئلة الأخرى تدور حول طريقة العمل في موقع ما او كيفية بيع أول خدمة أو التقدم لتنفيذ مشروع ما في موقع.

والذي سنتطرق لمناقشته بالتفصيل في الدروس القادمة إن شاء اللّٰه.

الفصل الثالث

مقومات العمل أونلاين

أدوات مساعدة للتعزيز من فرصتك بالعمل الحر

مقومات وأدوات العمل أونلاين.

لكل عملِ أداة وأداة العمل أونلاين هي مهارتك الأساسية – كما تحدثنا مسبقا – إضافة إلى ذلك يوجد مقومات وأدوات أخرى مساعدة لإعداد العدة لعمل أونلاين ناجح وجمعنا لكم هذه الأدوات وتتلخص في التالي – والتي سنشرحها بالتفصيل فيما بعد:

1. **مهارتك.**
2. **معرض أعمال جيد.**
3. **موقعك الشخصي (اختياري ولكنه مهم).**
4. **مقالات عن نشاط عملك وصوتك على الإنترنت (اختياري ولكنه مهم).**
5. **حساب بنكي إلكتروني.**

رقم1# (مهاراتك)

وقد شرحناها ذلك بالفصل الأول وتكلمنا عن كيفية اكتشاف موهبتك ومهارتك ومن ثم كيفية تعلمها.

رقم2# (معرض الأعمال)

ما هو معرض الأعمال؟ وكيف تنشأ معرض أعمال احترافي يعزز من فرص عمل جديدة لك؟

معرض أعمال هو مكان تضع فيه أعمالك السابقة ليكون بمثابة سيرة ذاتية ونقطة تعارف بينك وبين المشترى ويعد من أفضل الوسائل التسويقية الفعالة, لذا فيجب الحرص كل الحرص على اختيار الأفضل من بين الأفضل من أعمالك لوضعها في المعرض الخاص بك, لا يهم الكم أكثر من الجودة وأقول لك هذا على المستوى الشخصي كوني جربت ذلك كمشترى أيضا فيمكن لعمل واحد غير احترافي من أعمال من سأعمل معه أو من المقترحين توظيفهم يجعلني فورا انفر منه وأذهب إلى مستقل أخر.

لذلك فالنصائح القادمة ستعينك على كيفية إنشاء معرض أعمال احترافي لك:

1. الجودة أفضل من الكم

قد يتبادر في ذهن البعض أن كل ما كان معرض أعمالي ملئ بالأعمال كلما أصبح احترافي أكثر حتى ولو كان ذات مستويات مختلفة من الجودة, وأقول لك وعن تجربة كمشترى عمل واحد ذات جودة رديئة سيطغى على بقية الأعمال ويجعل العميل ينفر لذا فأحرص كل الحرص على اختار الأفضل من بين الأفضل لديك لوضعه واجهة تمثل ذاتك ومدى احترافك لتلك المجال.

2. قصة كل عمل (مهم جداً)

وضع صورة لكل عمل لك فقط لا يكفي فالعميل يريد معرفة أكثر عن ذلك العمل أو التصميم فمن الجيد جدا وضع قصة لكل مثال أو بمعنى آخر كيف ساعد هذا العمل على حل مشكلة ما, بمعنى آخر

- **تعرض ما هي المشكلة أو الطلب الذي ساعد هذا العمل بحلها.** مثال: أراد العميل انشاء صفحة مبيعات لشركة (س) وتحسين عملية البيع.
- **بعدها تعرض كيف تم حل المشكلة.** مثال: قمت بإنشاء تلك الصفحة (صفحة المبيعات) باستخدام برنامج كذا وكذا.
- **بعدها تعرض نتيجة نجاح حل المشكلة بواسطة عملك هذا.** ذاد معدل البيع بعد إنشاء تلك الصفحة بمعدل 25% أكثر مما مضى.

3. التحديث المستمر

تحديث معرض أعمالك باستمرار يعطى انطباع جيد من العملاء حول كيف تهتم بمعرضك ويوحى بتعددية أعمالك وأن الطلب على خدماتك متزايد وهذا بالطبع ينعكس على معدل شراء العملاء. ولكن يجب الحذر والحرص الشديد على اختيار الأفضل من بين الأفضل لاقتنائه بمعرض أعمالك.

4. احصل على تقييمات

التقييمات والتوصيات التي يضعها لك كل عميل من أهم العوامل التي تنقل معرض أعمالك إلى مرحلة أكثر احترافية وتطوير لذا فأحرص على تشجيع عملائك على ترك توصية أو تعليق بأية طريقة تجدها مناسبة لمعرض أعمالك.

واضيف مؤخرا موقع صراحة sarahah.com حيث يجعل عملائك وأصدقاءك ترك تقييم ورأى فيك بكل بشفافية.

5. أقسام لمعرض أعمالك

تقسيم وترتيب معرض الأعمال يسهل على عملائك إيجاد ما يفضلونه بمعرضك ويوفر عليهم الكثير من العناء والتشتت, لذا فتعد فكرة جيدة إذا اعددت أقسام لمعرض أعمالك وكل قسم تعرض الأعمال الخاصة به.

6. منصات معرض أعمالك

يمكنك الاختيار فيما بين أما أن تضع معرض أعمالك في موقعك الشخصي الخاص بك أو بمنصات الأعمال المجانية كموقع Behance gl Pinterest وغيرها. كذلك يمكنك جعل كل مواقع التواصل الاجتماعي بمثابة معرض أعمال بالنسبة لك.

أما بالنسبة لكيفية انشاء موقع شخصي من خلال مدونة مجانية فسنتكلم بالتفصيل عن ذلك لاحقا.

أمثلة على منصات لمعارض الأعمال المختلفة وأفضلها التالة:

1. Behance.net (لعرض الأعمال الفنية)
2. LinkedIn.com (يمكنك استخدامه لعرض مقالاتك)
3. slideshare.net (لعرض شرائح الـ PowerPoint والـ Word)

كذلك لا ننسى أنه يمكن استخدام جميع مواقع التواصل الاجتماعي كمعرض أعمال لك.

7. حافظ على حقوقك

من المهم تمييز أعمالك عن غيرها والحفاظ عليها من النسخ أو نسبتها لأشخاص آخرين غيرك, لذا فاستعمل توقيعا لك او علامة مائية على أعمالك تحافظ على حقوقك بها ولكن احرص على عدم تشويه العمل بأنك تضع العلامة المائية تطغي مظهر العمل.

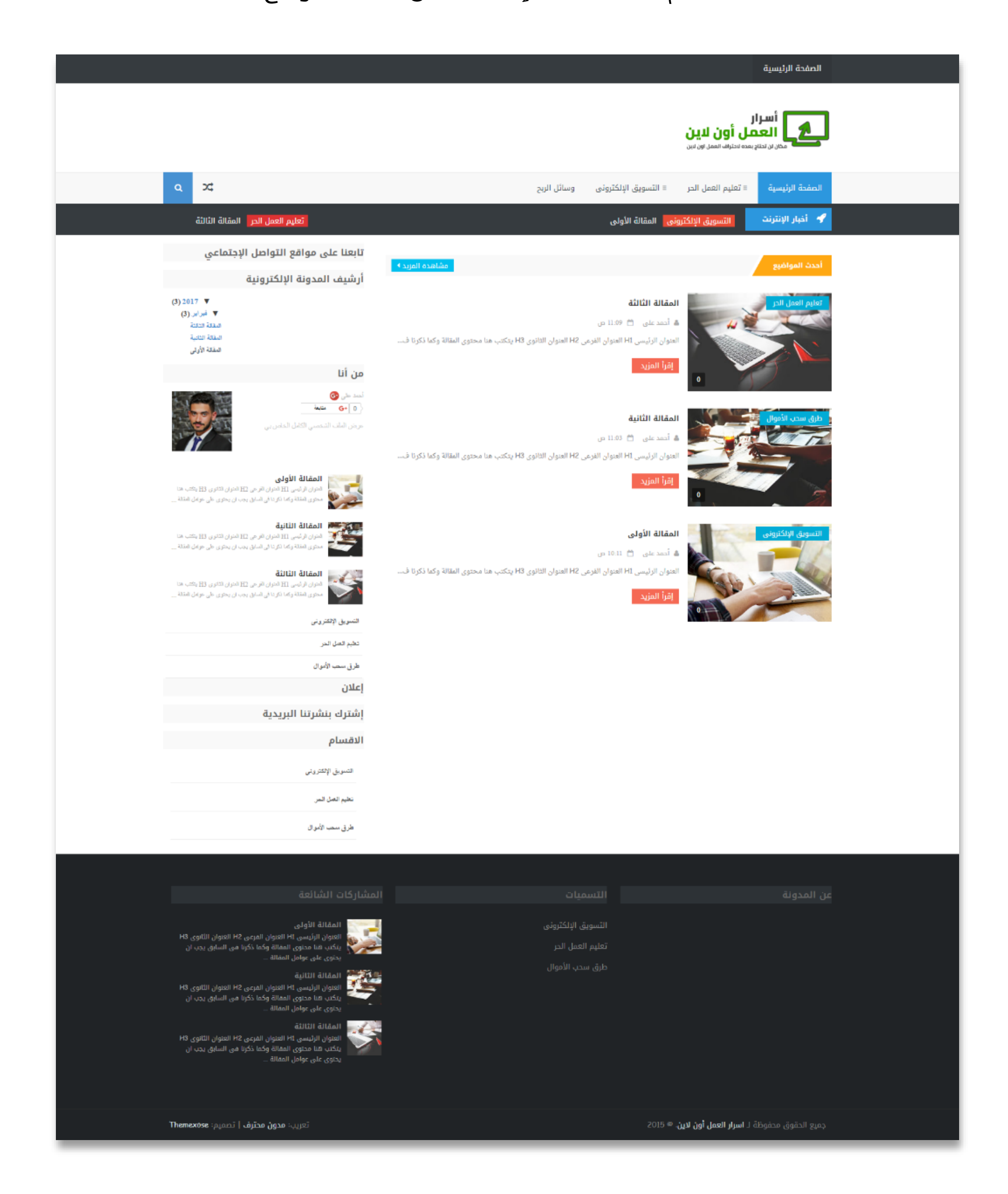
رقم3# موقعك الشخصي

كما ذكرنا في السابق ان وجود موقع لك على شبكة الإنترنت شيء هام جدا للتسويق لمنتجاتك وأعمالك وبالطبع يوجد العديد من الطرق والأدوات لبناء المواقع كالبرمجة الخاصة, أو من خلال سكريبت كالووردبريس او من خلال منصات التدوين المجانية كـ Blogger وسنختار أسهلها وأكثرها استخداما وهي منصة Blogger. سنقوم بشرح كيفية إنشاء موقع أو (مدونة) شخصية وإضافة الأقسام والصفحات الخاصة بك كذلك المقالات. ومن الجميل أيضا في منصة Blogger أنها تتبع شركة جوجل لذا فتعد منصة جيدة جداً ومناسبة تماما لمحرك البحث جوجل أي فستزيد من فرص

ظهور موقعك بنتائج جوجل البحثية ولكن يجب أن تكون مقالاتك حصرية وذات قيمة إضافة إلى شروط السيو الذي سنتكلم عنها بعد ذلك.

فيديو شرح (كيفية انشاء مدونة Blogger احترافية)

سنتعلم معا كيفية إنشاء مثل هذا الموقع!



من خلال هذا الفيديو

https://youtu.be/3jM0WxY5vAU *(يمكنك مشاهدته أونلاين علـى اليوتيوب)*

نشرح كيفية انشاء موقع شخصي من خلال منصة Blogger ويشمل المواضيع التالية:

- كيفية إنشاء المدونة.
- ربطها بدومين مدفوع أو مجاني.
- اختيار تصميم (قالب) احترافي للمدونة.
- إنشاء أقسام وصفحات الموقع.
- كيفية كتابة المقالات وإضافة الصور والفيديوهات بالمقالة.

كذلك يمكنك الاستفادة من ذلك الموقع والربح منه بشكل مستقل عن طريق وضع إعلانات أدسينس به أو تطويره أكثر وعرض خدماتك عليه وبيعها **(يمكنك البحث أكثر عن ذلك الموضوع)**.

روابط مهمة

تحميل قالب Blogger المستخدم في الشرح

https://goo.gl/p6x2Qg

مركز المساعدة الخاص بـ Blogger

https://support.google.com/blogger

رقم4# (كيفية كتابة مقالات ناجحة)

بعد أن تعلمنا كيفية إنشاء مدونة لعرض أعمالنا وكتابة مقالات عن مجالاتنا بها يأتي الآن دور ما هي الشروط القياسية لتكون المقالة مهيئة لمحرك المبحث جوجل ويعرف هذا باسم (السيو) والسيو مجال كبير وسنذكر فيه أهم العناصر والشروط لكتابة مقالة ناجحة مهيئة بشكل جيد لمحركات البحث.

شروط المقالات القياسية لمحركات البحث

1. من أهم العوامل هو أن تكون المقالة ذات المحتوى الحصري عالي الجودة.
2. أن تكون المقالة مكونة من أكثر من 500 كلمة ويفضل 1000 كلمة.
3. إنشاء (كلمة مفتاحية) وتكون بمثابة الكلمة التي سيتم التركيز عليها بالمقالة.
4. رابط المقالة URL يجب ان يحتوي على تلك الكلمة المفتاحية.
5. يجب أن يحتوي عنوان المقالة على تلك الكلمة المفتاحية ولا يزيد العنوان عن 160 حرف.
6. يجب أن تبدأ المقالة بهذه الكلمة المفتاحية.
7. تكرار هذه الكلمة حوالي 2% من إجمالي المقالة ولكن يجب أن يكون التكرار في سياق الموضوع وليس تكرار عشوائي.
8. تحتوي المقالة على وسوم العناوين H1, H2, H3.
9. يحب أن تتكون المقالة من عدة فقرات لسهولة القراءة.
10. تحتوي المقالة على روابط ويفضل روابط من كبار المواقع مثل اليوتيوب وويكيبيديا مثلا.
11. تحتوي المقالة على صور ويكون وصفها او اسمها باسم تلك الكلمة المفتاحية.
12. وجود روابط وأزرار تحميل بأخر المقالة.
13. وجود روابط داخلية لموقعك بتلك المقالة.

كانت هذه من أهم الشروط الأساسية والقياسية لمقالة ملائمة للقراءة ومناسبة لمحركات البحث يمكنك الاستعانة بمواقع عدة للقراءة بشكل أكبر عن مجال (السبو) ومن أفضلها وأتابعها على المستوى الشخصي:

- موقع seos7.com
- موقع seo-ar.net

نؤكد مرة أخرى على أهم عامل للمقالة الناجحة هو المحتوى عالي الجودة ويشير معهد سيو بالعربي أن ...

"محركات البحث تتصرف وكأنها زائر حقيقي وعندما تشعر محركات البحث بأن هذا الموقع يقوم بتقديم المحتوى لها وليس للزائر ستبدأ بنفي صفحات الموقع لنتائج بحث متأخرة, لذلك وجب عليك إعادة التفكير بجودة المحتوى الذي تقدمه"

ماجد عطوى كاتب بمعهد سيو بالعربى وخبير تقنيات الويب

رقم5# (حساب بنكي إلكتروني)

وهذا ما سنتحدث عنه بالتفصيل في الفصل التاسع إن شاء اللّه.

الفصل الرابع

التسويق لأعمالك وخدماتك

من خلال التسويق لموقعك, السوشيال ميديا وبجوجل



التسويق الإلكتروني

خطوة مهمة جدا في رحلتك بالعمل الحر ألا وهي التسويق الإلكتروني لا تتخيل أنه بمجرد إنشائك لأولى خدماتك فتنهال عليك الطلبات من السماء وتحديداً في بداية رحلتك لذا فالموضوع يتطلب قدر من التسويق الجيد لتبدأ عجلة العمل والأرباح بالدوران. وهي بنا نتعرف على أهم أدوات التسويق الإلكتروني وكيف نستخدمها.

مفهوم العملية التسويقية ببساطة: هو إعطاء الزائر فائدة حقيقة بيها تعزز الثقة وتزيد الشهر بينك وبين الزائر ومن بعدها يصبح مهتم جدا بالمعلومات الذي تنشرها ومن ثم يمكنك أن تنشر لذلك الزائر منتج مدفوع لتحوله من زائر إلى عميل.

أولى خطوات التسويق

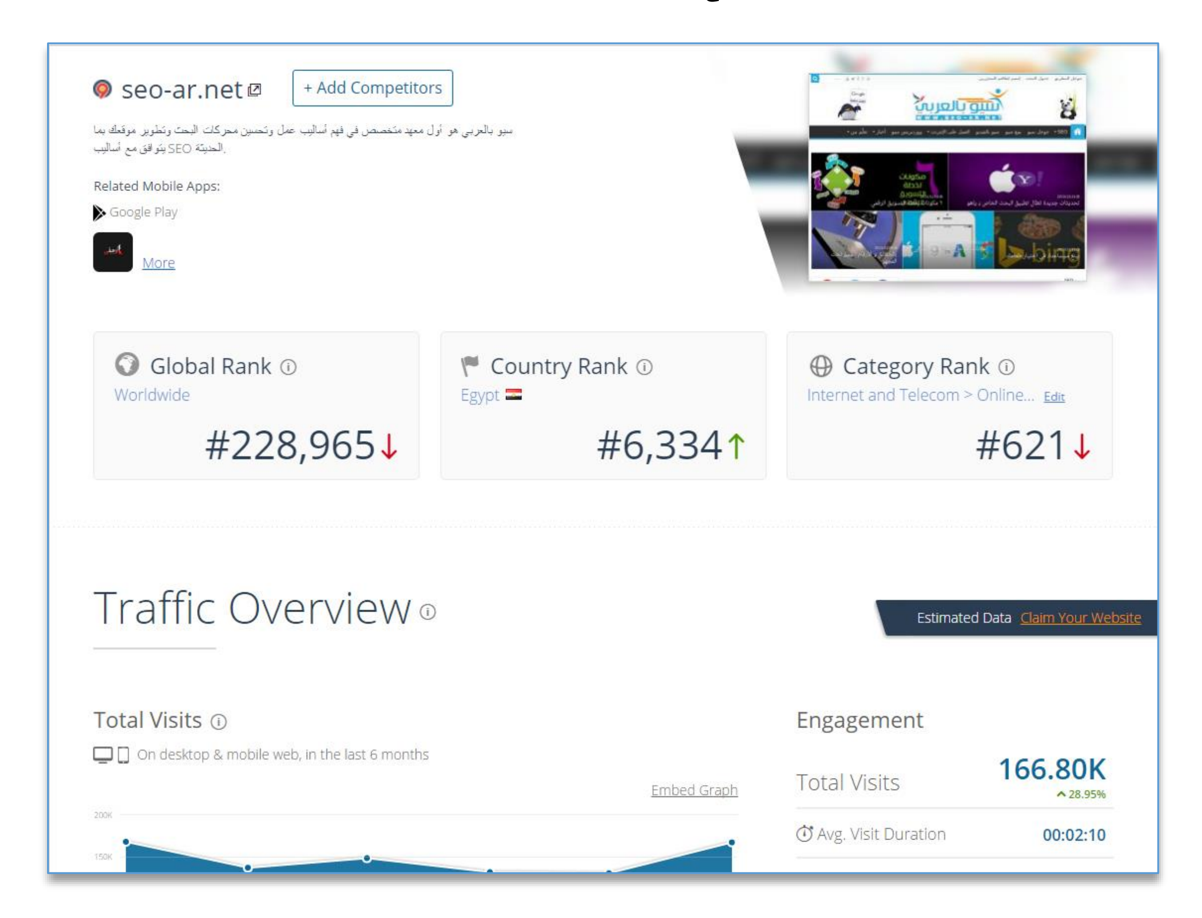
وهي التعرف على منافسيك وتحليلهم ومعرفة أهم نقاط الضعف ولقوة التي لديهم ومن ثم تبنى عليها منتجك او اسمك.





بعض طرق تحليل المنافسين.

1. البحث في جوجل عن أهم مواقع المنافسين بما هي المواقع المشابهة لمجال التي تحتل أولى نتائج الصفحة الأولى وتركز على ثلاثة مواقع على الأكثر وتقوم بدراستهم جيدا.
2. Open site Explorer ويفيد جدا في معرفة أقوى صفحات الموقع المنافس للاستفادة من محتواها.
3. similarweb.com لتحليل المنافسين ويعرض موقع similarweb العديد من المعلومات القيمة لأى موقع منافس لمجالك.



ومن المعلومات التي يعطيها ذلك الموقع هي:

- ترتيب الموقع المنافس عالميا ومحلياً.
- عدد الزيارات اليومية للموقع المنافس.
- أكثر المصادر الذي يأتي إليها زوار الموقع المنافس.
- أكثر المواقع التي يأتي منها الزوار إلى ذلك الموقع وأكثر المواقع التي يذهب بعدها الزوار من ذلك الموقع.
- أكثر الكلمات البحثية التي يأتي إليها الزوار للموقع المنافس.
- أكثر مواقع الـ Social Media التي يستخدمها الموقع المنافس.
- المواقع المشابهة للموقع المنافس وبالتالي معرفة المزيد عن منافسينا.

كل هذه المعلومات تفيدك في تحليل منافسيك والاستفادة من خبراتهم السابقة.

أدوات التسويق الإلكتروني الأساسية



- **احتراف ما تحب** وتقديم محتوى حصري مفيد للزوار. ولحظ أنني اشارت لكلمتين مهمين جدا هي أن تحب ذلك المجال وليس هذا فقط بل أنك تحترفه وتتميز فيه.

- **موقعك الإلكتروني** هو بمثابة العلامة التجارية الخاصة بك ومكانك وصوتك على الإنترنت وبه تنطلق أفكارك إلى الجمهور.
- **لوجو مميز بجملة وصفية (Slogan) لموقعك** لتكون علامة مميزة لأي شخص يشاهد المحتوى الذي تقدمه وتعد فائدة الجملة الوصفية هي التسهيل على الزائر معرفة نشاط الموقع وما يقدمه من نشاطات.
- **تواجد فعال بمنصات الـ Social Media المناسبة** ويوجد العديد منها يمكنك الاختيار الأنسب لمجالك للبدء بالانتشار والاهتمام بترك بصمتك فيها.

بعد أن عرفت أدواتك ومن هما منافسيك وكيف يتحركون يأتي الآن دور إنشاء محتوى جذاب بموقعك ويتم ذلك عن طريق أشكال عدة منها:

- في صورة مقالات احترافية تتكلم عن مجالك.
- كتاب مجاني يمكنهم تحميله.
- دورة مجانية لكسب المزيد من الشهرة والزوار.
- فيديوهات (موشن جرافيك أو عرض باوربوينت)
- معلومات مصورة من خلال (شرائح باور بوينت – انفوجرافيك)

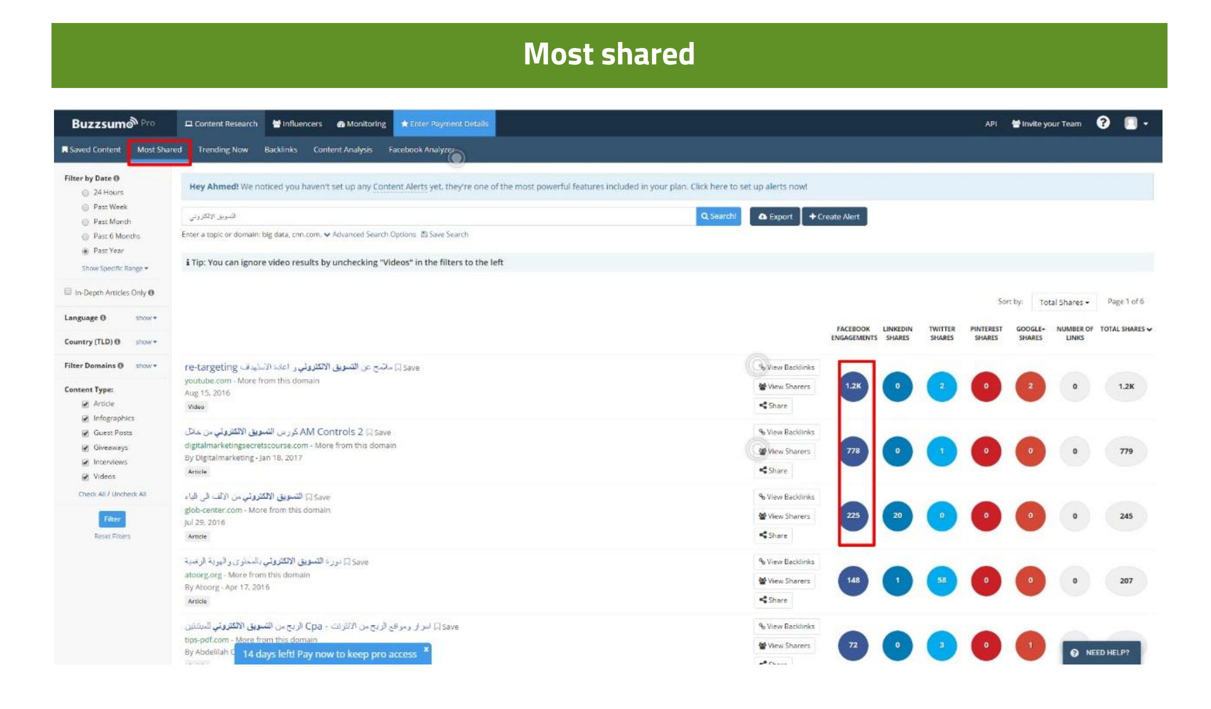
مثال لمراحل تحويل الزائر إلى عميل.

1. كتابة محتوى حصري رائع يتكلم بشكل غير مباشر عن مجال منتجك او خدمتك.
2. نشره أو الإعلان عنه على مواقع الـ Social Media.
3. جلب بيانات المتابعين ومعجبين ذلك المحتوى عن طريق اشتراكهم إعجابهم بصفحتك مثلا.
4. تدعيم تلك المتابعين بمقالات ومحتويات أخرى مفيدة.
5. الحصول على وسيلة اتصال منهم مقابل عرض مجاني جيد ككتاب مثلا.
6. بعد ذلك يمكنك إرسال لهم منتجك عبر وسيلة الاتصال هذه.

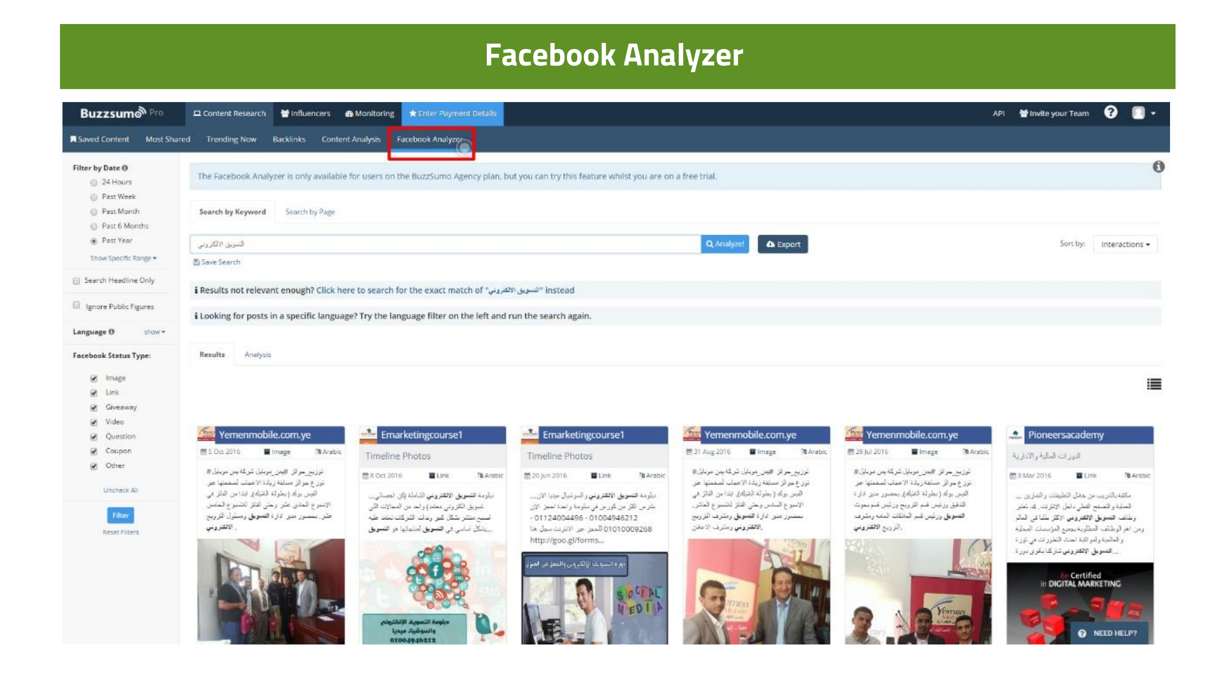
وسائل فعالة لجلب محتوى جيد *واستعملها على المستوى الشخصي*

- **الوسيلة الأولى:** **Buzzsumo** يعطيك الموقع إحصائية بأفضل المقالات انتشارا على منصات السوشيال ميديا فبعد التسجيل في الموقع ومن خلال قسمي Most shared و Facebook Analyzer ستشاهد أكثر المقالات الذى حصلت على تفاعل ومشاركات على منصات Social Media من خلال كلمة مفتاحية تتحددها أنت لتأخذ بعدها فكرة عن ما المحتوى الذى يتفاعل معه الجمهور ويحصل على مشاركات عالية وبالتالي اما تترجمه لو كان باللغة الإنجليزية مثلا أو تعيد صياغته بمفهومك انت لو كان بالعربية ولا تقم بنقله Copy & Paste

واجهة موقع **Buzzsumo** وعرض أكثر المقالات انتشارا **Most shared** وقسم خاص بتحليلات مقالات الفيس بوك **Facebook Analyzer**



Facebook Analyzer



الوسيلة الثانية: موقع https://kwfinder.com وهي أداة جيدة جدا تعطيك إحصائية بمدى شعبية (كلمة ما) – تحددها انت – بالبحث الشهري بجوجل كذلك تعطيك مقترحات لعناوين ومسميات أخرى لكلمة ما ادخلتها انت.

أدوات إعلانية فعالة

قمت بهذه الفقرة بتجميع أغلب الأدوات الذي استخدمها للتسويق لأعمالي ومواقعي.

- التسويق عبر البريد الإلكتروني ويتم ذلك بوضع مربع الاشتراك في الموقع من خلال البريد الإلكتروني أو يتم ذلك عن طريق تقديم كتاب ذات محتوى جيد للزوار وإرسالهم للزوار مقابل بريدهم.
- برنامج النشر على جروبات الفيس بوك وهو برنامج جيد للنشر بتكلفة أقل ولكن احذر من استخدامه بإفراط حتى لا تعتبر Spam بالفيس بوك.
- إعلانات الفيس بوك.
- تصميمات إعلانية فعالة حيث أكثر ما يجذب الزائر هو المحتوى المصور.
- مواقع صور مجانية لعمل تصميم إعلاني جيد.

freepik.com

pixabay.com

التسويق الإلكتروني على منصات الـسوشيال ميديا.

أنواع المحتوى القابل للنشر والجذاب للزوار على مواقع التواصل الاجتماعي Social Media

- **الكوميكس** هي صور ورسومات ساخرة لاقت جذب كبير لدى مستخدمين الـ Social Media في الفترة الأخيرة.

أفضل الشبكات لنشر ومتابعة الكوميكس

memegenerator.net

imgur.com

- **الصور** حيث كما اشارنا في السابق ان الصور تلقى تفاعل كبير لما يحتويه من عنصر جذب بمنصات Social Media

أفضل المنصات لنشر الصور

pinterest.com

- **شرائح وعروض الباوربوينت** وتكون على هيئة اختصار لمقالاتك الكتابية ونشرها في صورة شرائح جذابة وممتعة للعين مدعمة بالرسومات البيانية وغيرها.

أفضل المنصات لنشر ومتابعة شرائح الباوربوينت

Slideshare.net

prezi.com

- **المقارنات** وتعنى المقارنة بين منتجين او شركتين أو موقعين إلخ ... وتلاقى إقبالاً كبيراً من حيث المشاركة والتفاعل.

أفضل المنصات لنشر ومتابعة المقارنات.

compareninja.com

socialcompare.com

- **الاقتباسات والتغريدات:** من أحد اكثر المحتوى القابل للمشاركة على منصات Social Mediaكذلك عند إضافة تلك الاقتباسات إلى مقالتك يعزز ذلك في محركات البحث.

أفضل المنصات لنشر ومتابعة الاقتباسات والتغريدات.

brainyquote.com

nuzzel.com

يمكنك الترجمة والنقل والتنويع بين المنصات والأخرى لتشاهد أي المحتوى يلقى تفاعل لتنقله بصيغ أخرى بمنصات مختلفة.

التسويق الإلكتروني بجوجل أو تحسين الموقع لمحركات البحث.

كيفية إضافة موقعك لمحرك البحث جوجل

يوجد العديد من الطرق لإضافة موقعك بمحرك البحث جوجل وإن كان موقعك يعمل على منصة بلوجر فلست بحاجة لإضافته لأنها يضاف تلقائيا كون المنصة تتبع شركة جوجل أما إن كنت غير ذلك كاستخدامك لمنصة Wordpress مثلا فأنصحك بشدة باستخدام إضافة Seo Yoast لتحسين موقعك أيضا بشكل عام.

وقبل إضافة موقعك بمحرك البحث جوجل تأكد من الآتي:

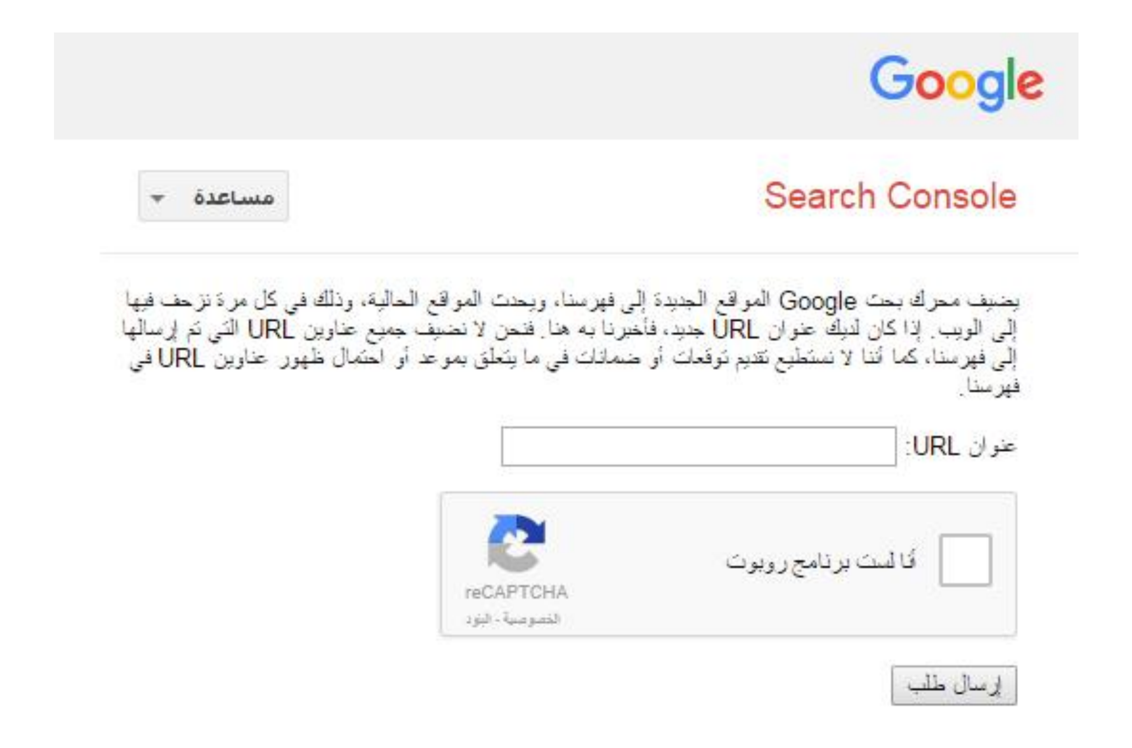
- محتوى الصفحات جيد وعدم وجود الاخطاء الاملائية
- أكواد الميتا تاج
- الروابط الداخلية لموقعك
- بيانات الاتصال بك وصفحة سياسة الاستخدام
- خريطة الموقع لمحركات البحث
- خريطة الموقع لزوار الموقع
- جميع الصور داخل الموقع تظهر بشكل سليم
- وجود الوسم الخاص بالصور



وأبسط الطرق لإضافة موقعك بمحرك البحث جوجل هي الذهاب إلى هذا الرابط

http://www.google.com/addurl

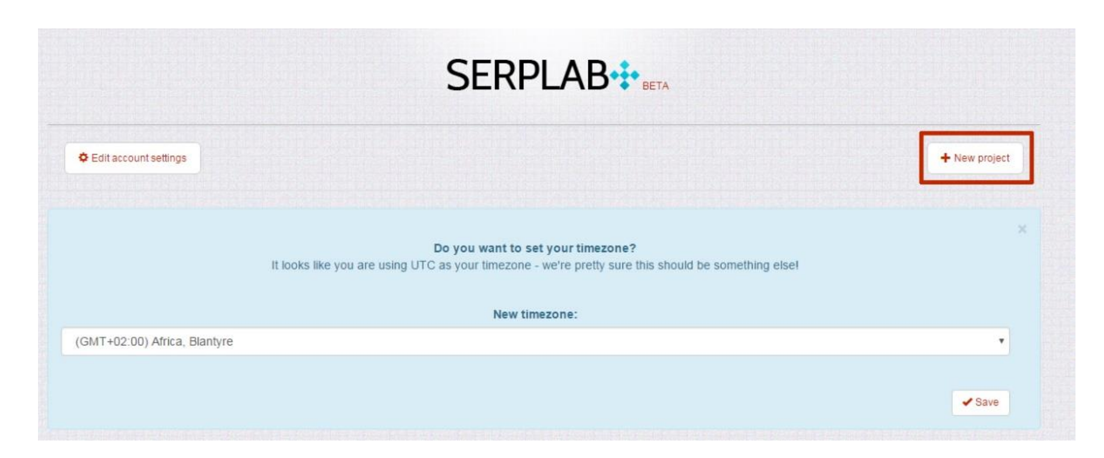
ومن ثم إضافة موقعك في الخانة المشارة بالأسفل ثم **إرسال الطلب**.



كيفية معرفة ترتيب نتائج موقعك في جوجل.

سنستخدم في درسنا هذا موقع www.serplab.co.uk ويتيح لنا هذا الموقع بمعرفة ما هو ترتيب موقعنا لكلمة معينة وطريقة عمله كالتالي.

بعد التسجيل في الموقع بالطريقة العادية وتفعيل ايميلك تضغط على **+ New Project**



ثم بعد ذلك تكتيب اسم موقعك في **Project Name**

وفي خانة **Enter your domain** تكتب عنوان موقعك بدون www

وفي خانة **keywords** تكتب الكلمات المفتاحية

وفي خانة **Choose your region** تختار منطقتك وليكن **Egypt**

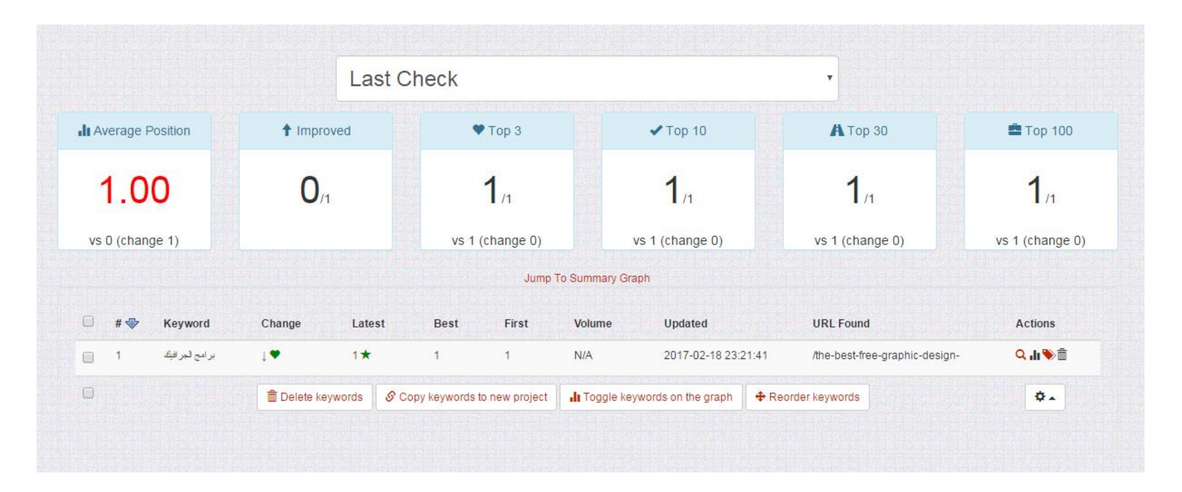
ثم بعد ذلك تضغط على **Add Project** ومن ثم الانتظار قليلا للاطلاع على نتائجك بعدها.



ثم بعد ذلك تضغط هنا للاطلاع على نتائجك



نتائجك!



أهم نصائح لتعزيز الصلة بينك وبين زوارك وعملائك

- **الاستمرارية** من أهم ما يميز المواقع والصفحات الكبرى فكلما كان ظهورك بشكل دوري لمتابعيك كلما أصبحت متعلق بذهنهم أكثر ومتعلقين بمحتواك أكثر.
- **المقالات المطولة الحصرية** عالية الجودة المكونة من 1000 كلمة مثلا تعزز جدا من كثب ثقة موقعك بمحركات البحث وترفع من نتائجه وتأكد أنها مقالة حصرية ذات فائدة فعليه للزائر ولبست مكتوبة فقط لمحركات البحث.
- **تنويع المحتوى** (محتوى مقروء – مسموع –مرئي) كما ذكرنا سابقا وإضافة ذلك المحتوى بمنصات الـ Social Media المختلفة يزيد من تفاعل وحركة مرور الزوار على موقعك.

مصادر معلوماتية جيدة للدخول أكثر بعالم التسويق

- كتاب (كوتلريتحدث عن التسويق) ويعد من أمهات الكتب في التسويق ويحتوي على أفكار ونصائح مبتكرة لتسويق فعال.
- كتاب (فن البيع المغناطيسي) لروبرت بلاي يساعدك هذا الكتاب ليس لتعلم التسويق فحسب بل يعلمك أيضا فن الإقناع بين الأصدقاء والعائلة وفى العمل كلك.
- محاضرة (فن التسويق) للدكتور/ ثابت حجازي من ضمن برنامج أكاديمية إعداد القادة.
- مدونة (إعلانجى) مدونة متخصصة في مشاركة أفضل الخبرات العملية في مجال التسويق والدعاية بشكل مبسّط.

الفصل الخامس

شرح مواقع العمل الحر

الجزء الأول



في هذا الفصل – *وهو من أهم فصول الدورة* – سنتعلم معاً الطريقة المثلى لكيفية استخدام مواقع العمل الحر من إنشاء الخدمات وكيفية التقدم بعرض لمشروع كذلك ما هي الشروط الواجب إتباعها في تلك المواقع لمنع الحظر أو توقيف خدماتك والعديد من الأفكار والنصائح التي تساعدك على النجاح وتحريك عجلة الأرباح شيئاً فشيئاً.

وسنقوم بهذا الفصل بشرح مواقع العمل الحر الآتية: موقع خمسات, مستقل, Fiverr, Upwork

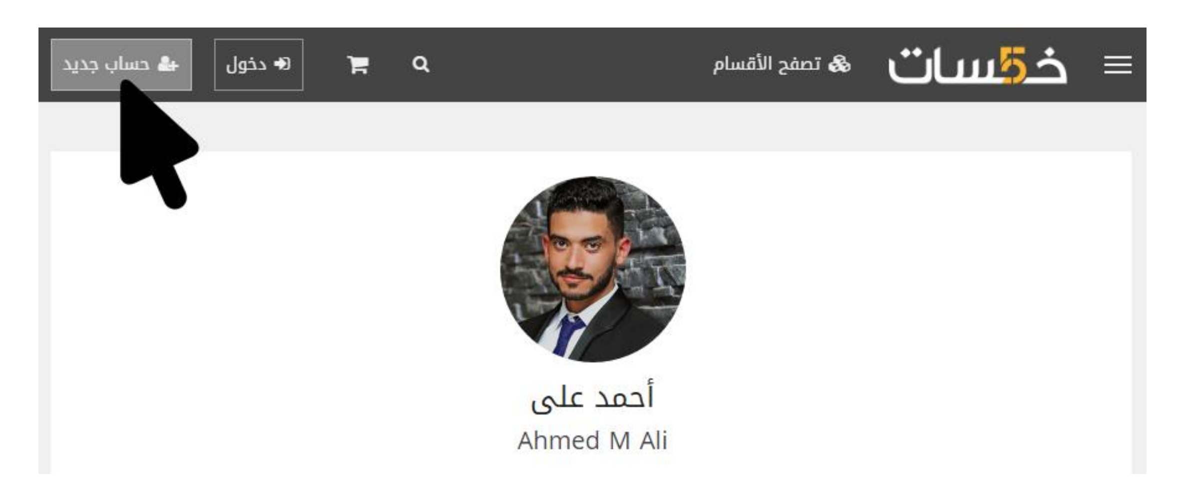
موقع خمسات

هو موقع متخصص في تقديم الخدمات المصغرة بسعر يبدأ من 5$ وتستطيع أيضا تقديم تطورات أكبر للخدمة إذا كانت الخدمة تحتاج إلى أكبر من ذلك ويتم تفعيل هذه التطورات بعد بيعك لأكثر من 10 خدمات بتقييم جيد في معظمها.

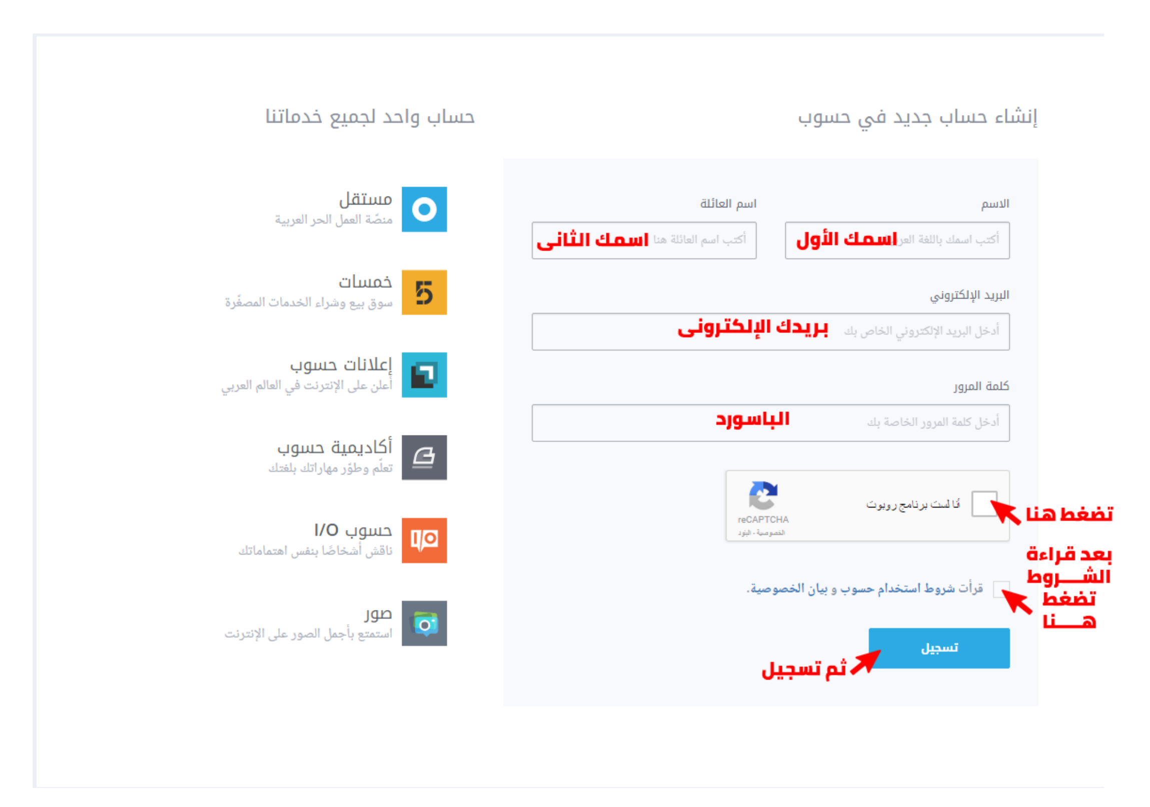
كيفية التسجيل بموقع خمسات.

يتم التسجيل بالطريقة العادية وسنقوم بشرح كيفية التسجيل لمن ليس لديه خلفية عن كيفية التسجيل بالموقع أما إن كنت مسجل من قبل أو تعرف كيف تسجل يمكنك تخطى هذا الجزء.

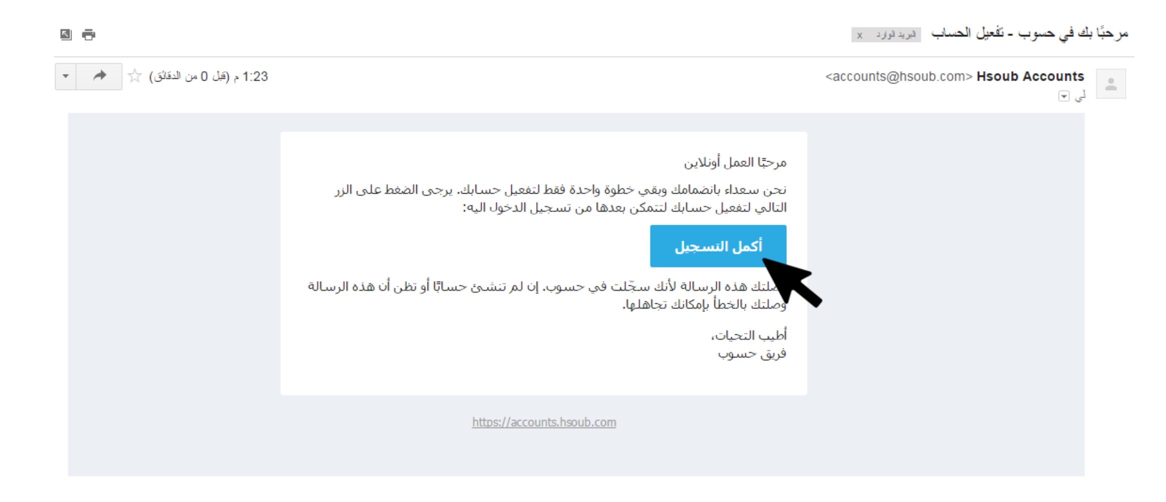
1. نضغط على حساب جديد أعلى الموقع



2. بعدها ينقلك الموقع بصفحة تسجيل لموقع حسوب – وهي الشركة الأم لكلتنا الموقعين: خمسات ومستقل.



3. بعدها تُرسل لك رسالة على بريدك الإلكتروني لإكمال التسجيل



4. وبعد تأكيد التسجيل وتضغط على ايقونة الموقع



5. يتبقى آخر خطوة وهي تأكيد اسم المستخدم الخاص بك



والآن أنت جاهز لإنشاء أول خدمة لك لبيعها.

ولاحظ: أن تسجيلك هذا الحساب هو التسجيل بموقع حسوب الذي يتيح لك الدخول أيضا لموقع مستقل وجميع خدمات شركة حسوب الأخرى.

إنشاء أول خدمة على خمسات وتفعيلها.

قبل أن نبدأ في كيفية إنشاء أول خدمة على خمسات يجب أن تأخذ في اعتبارك أن أي خدمة على هذا الموقع يتم مراجعتها يدوياً أولاً من قِبَل الإدارة ومن ثم تفعيلها. وفى التالي سنناقش ما هي التعليمات الواجب إتباعها لتفعيل خدمتك.

تعليمات قبول الخدمة:

- تقديم شيء محدد واضح جدا خلال مدة محددة بثمن محدد.
- ألا تقدم الخدمة أي مواد مكركة او مقرصنة كالبرامج أو الشروحات.
- عدم تقديم خدمة بمدة مخالفة للوصف.
- عدم تقديم خدمات تحتوي على كلمات غير واضحة في العنوان مثل "لفترة محدودة" "+هدية", والخدمات الترويجية لشخص أو شركة.
- الخدمات المكتوبة بلغة غير اللغة العربية الفصحى
- عدم استخدام الزخارف في عنوان أو وصف الخدمة
- إرفاق نموذج للعمل مع ضرورة وجوده مثل خدمات التصميم وإنشاء الفيديوهات.
- بيع المواقع, الحسابات أو الصفحات في المواقع التي تمنع ذلك مثل: الشبكات الاجتماعية.
- ألا تحتوي الخدمة على صورة مخالفة أو صورة سيئة الجودة أو فيديو مخالف لشروط خمسات.
- الخدمات المخالفة لقوانين الدول, وشروط المواقع الأخرى المتعلقة بها, أو تعاليم الإسلام.
- الكتب والكورسات: تقبل في حال كان بائع الخدمة هو المؤلف ويجب عليه قبل ذلك أن يرسل نسخة كاملة من المنتج لبريد الدعم الفني حتى تتم دراسته والتأكد من جودته وملكيته.
- تُمنع الخدمات التي تطلب معلومات شخصية دون داع مثل الاسم الثلاثي ورقم الهاتف.
- تُمنع الخدمات المنسوخة تماما من أشخاص آخرين.
- تُمنع الخدمات التي تنفذ على فترة طويلة جدا أكثر من شهر, مثل الاستضافة وشراء نطاق لمدة سنة وغيرها.
- تُمنع خدمات الفوركس, تفسير الأحلام, الزواج, الفتاوى, الأبراج, تعليم القرصنة والاختراق, البروكسي, التسويق الهرمي والشبكي.
- تُمنع خدمات رسائل السبام: مثل إرسال آلاف أو ملايين الرسائل البريدية, أو برامج إرسال السبام وإرسال البريد الإلكتروني الجماعي.

- تُمنع خدمات التسويق بالعمولة لمواقع أخرى, برامج الربح من الاعلانات, أو خدمات النقر على الإعلانات, أو الربح السريع, او وضع روابط للربح منها داخل الخدمة بأي طريقة.
- تُمنع الخدمات التي تنفذ بشكل آلي عن طريق برامج أو مواقع.
- تُمنع خدمات جلب الزوار بطرق غير شرعية مثل الاعتماد على مواقع السبام أو مواقع التبادل, أو خدمات جلب زوار أو معجبين أو متابعين وهميين.
- تُمنع خدمات كتابة مقالات بعدد كبير حيث تكون هذه المقالات منسوخة, مثل إضافة 100 موضوع لموقعك, إضافة 200 موضوع لمنتداك
- تُمنع خدمات المقالات معادة الصياغة.
- تُمنع الخدمات الغامضة مثل: أعلمك طريقة كذا, سر الحصول على كذا, طريقة الحصول على مال, خدمات مواقع بيع المعجبين أو خدمات تعليم طرق جلب معجبين أو متابعين أو زوار.
- تُمنع خدمات الفتحات الإجبارية أو فتحات المودة والنوافذ المنبثقة والإعلانات المزعجة.
- تُمنع الخدمات الطبية.
- تُمنع الخدمات التي تحوي وسائل اتصال.
- تُمنع الخدمات التي تؤدي إلى التعامل والدفع خارج موقع خمسات.
- تُمنع الخدمات المالية المتعلقة بعملة Bitcoin
- خدمات رصيد الجوال وشحن الحسابات والشراء عبر الانترنت وما يماثلها: يجب على البائع أن يكون باع 10 خدمات بتقييم أكثر من 80% وان لا يحوي ملفه الكثير من المشاكل لدينا, قبل السماح له بتقديمها, ولا تنفذ ولا تسلم هذه الخدمات قبل مرور 24 ساعة كاملة على كل طلب.
- الخدمات منخفضة الجودة: مثل خدمات المعجبين والمتابعين والمشاهدات والزيارات والباك لينك على الشبكات الاجتماعية والانترنت.
-

كانت هذه أغلب التعليمات الواجب اتباعها لضمان قبول خدمتك ويمكنك الدخول إلى صفحة شروط وأحكام استخدام موقع خمسات للاطلاع على المزيد.

https://khamsat.com/terms

كيفية إنشاء أول خدمة على خمسات

بعد أن تعرفنا الشروط والتعليمات الواجب اتباعها لضمان تفعيل الخدمة إليك كيفية إنشاء اول خدمة لك على موقع خمسات.

وإليك بالصفحة التالية طريقة كيفية تنفيذ ذلك ...

أضف خدمة جديدة

ماذا ستفعل مقابل 5$ دولار:

تكتب هنا عنوان واضح لخدمتك

أدخل عنواناً واضحاً باللغة العربية يصف الخدمة التي تريد أن تقدمها. لا تدخل رموزاً أو كلمات مثل "حصرياً"، "لأول مرة"، "لفترة محدود".. الخ.

التصنيف:

أعمال **تختار تصنيف الخدمة العام**

عام **تختار تصنيف الخدمة الفرعى**

وصف الخدمة:

تكتب وصف دقيق لخدمتك متبعا التعليمات التى تكلمنا عنها مسبقا إضافة إلى عدم وضع أى وسائل تواصل خاصة بك.

أدخل وصف الخدمة بدقة يتضمن جميع المعلومات والشروط . يمنع وضع البريد الالكتروني، رقم الهاتف أو أي معلومات اتصال أخرى.

معرض الخدمة:

تختار صورة للخدمة ولاحظ أنه كلما كانت الصورة اشد جاذبية كلما ذادت فرصتك فى تحقيق المزيد من المبيعات

أضف صورة أو فيديو

القياس: (680x400) بكسل · الحجم الأقصى: 50MB · العدد المسموح: 10 ملفات

العدد المتاح للصور ١٠ بمقاس ٤٠٠*٦٨٠

كلمات مفتاحية:

تكتب هنا كلمات الخدمة المفتاحية التى تعبر عن الخدمة أثناء البحث.

مثال: تطوير مواقع, ووردبريس, تصميم

مدة التسليم:

يوم واحد **تختار هنا مدة التسليم المناسبة.**

حدد مدة تسليم مناسبة لك. يستطيع المشتري إلغاء الخدمة مباشرة في حال التأخر بتسليم الخدمة في الموعد المحدد.

تعليمات للمشتري:

تكتب هنا المعلومات التى تحتاجها من المشترى ويفضل أن تشجعه بالرد على الطلب لتصبح الخدمة من بإنتظار التعليمات إلى جارية التنفيذ.

المعلومات التي تحتاجها من المشتري لتنفيذ الخدمة. تظهر هذه المعلومات بعد شراء الخدمة فقط.

أضف الخدمة **تضغط بعدها أضف الخدمة.**

بعد إنشاءك للخدمة تنتظر حين تفعيل الخدمة من قبل الإدارة وتظهر لك كهذه الرسالة بتنبيهات الموقع.

مبروك! تم تفعيل خدمتك: عمل تصميمات 3D احترافية. شاركها على: تويتر · فيسبوك

أما في حالة الرفض فستظهر لك كهذه الرسالة انه تم رفض الخدمة موضحا سبب الرفض ويكون مختلف من خدمة لأخرى.

للأسف، تم رفض الخدمة التي أرسلتها: عمل تصميمات 3D احترافية. سبب الرفض: المرجو إضافة نماذج أعمال لمعرض الخدمة وعدم إضافة روابط خارجية. لمعرفة طريقة استخدام وإضافة نماذج لمعرض الأعمال يرجى الاطلاع على المقالة التالية: http://blog.khamsat.com/khamsat-upgrades/ . يرجى تعديل الخدمة بالضغط هنا. راجع بريدك الالكتروني لمزيد من التفاصيل.

يمكنك تعديل الخدمة مرة ثانية كما هو مذكور بالرسالة لإعادة مراجعتها.

من الجدير بالذكر أن يقتطع الموقع 1 دولار نظير كل خدمة بـ 5 دولار أو 20% من قيمة الخدمة ككل.

وبعد أن تعرفنا على كيفية إنشاء خدماتنا بخمسات هيا بنا نتعرف على

أهم الأسرار والنصائح لتعزيز فرص بيع خدماتك بالموقع

1. صورة الخدمة.

أحد أسباب نجاح بيع الخدمة هي صورة الخدمة الاحترافية من أهم ما يجذب العميل وأول ما يراه بخدمتك هو الصورة فإن كانت جيدة وتم تصميمها بشكل ممتاز يبدأ بقراءة باقي الخدمة أما وإن كانت ذات جودة رديئة فستضيع الكثير من فرص البيع المحتملة. وتعد صورة الخدمة أيضا هي المرآة لجودة خدمتك بالنسبة للمشترى وبمقدار اهتمامك بجودة صورة الخدمة تعطى انطباعاً اوليا للمشترى عن مقدار اهتمامك بطلبه ومدى اتقانك لما ستقدمه له.

وإليك نصائح لصورة خدمة تزيد من مبيعاتك.

- وضح المشكلة وكيفية حلها بذكاء وكيف ستنفذ الخدمة من يشتريها من مشكلته
- ضع عبارة مختصر بسيطة بالصورة لتعبر عما تريد ان تقوله.
- عبر عن هويتك بوضع صورتك, شعار شركتك أو اسمك حدد هويتك بصورة المنتج وطريقة الوصول إليك بذكاء وببساطة.
- استخدم الصور عالية الجودة والرسومات التوضيحية بالخدمة وحاول تعلم الفوتوشوب ولو بخبرة بسيطة فالتصميم الإبداعي يأتي في أحيان كثيرة من البساطة.

والمواقع التالية تساعدك على اختيار صور ورسومات احترافية لتصميم ذات جودة عالية خدمتك.

- freepik.com - picjumbo.com - pixabay.com - morguefile.com
- magdeleine.co - unsplash.com - splashbase.co - pexels.com

- اجعل اسم الصورة مصاحب باسم الخدمة او الكلمات البحثية المرتبطة بالخدمة ليسهل العثور عليها في عمليات البحث على الويب.

2. قسم طلب الخدمات الغير موجودة.

" قسم طلب الخدمات الغير موجودة " هو قسم إضافي موجود بموقع خمسات ومن ذلك القسم حققت أغلب مبيعاتي الأولى وكانت الخدمة يصاحب لها خدمتين أو أكثر, فهذا القسم ليس فقط للخدمات الغير موجودة بالموقع بل لمشتريين يريدوا عروضا وأفكارا متنوعة حتى يستطيعوا اختيار الجيد منها, أعرض خدماتك على المشتريين بقسم الخدمات غير الموجودة ولكن! لا تبالغ في رخص خدمتك كـ " سأصمم لك 20 بنر بـ 5$ دولار !! هذا سيثير شك المشترى بمستوى خدمتك وبعكس المتوقع المشترى ينفر من الخدمات رخيصة الثمن لسببين: السبب الأول: وهو الشك في جودة الخدمة, السبب الثاني: وهو الخوف من كونها نصب او أوهام وتضييع وقت فقط, فمع إمكان المشترى إلغاء خدمته في أي وقت إلا انه يظل خسران وقته الذي ضيعه مع بائع ضعيف الخبرة غير مؤهل هي الخسارة الكبرى.

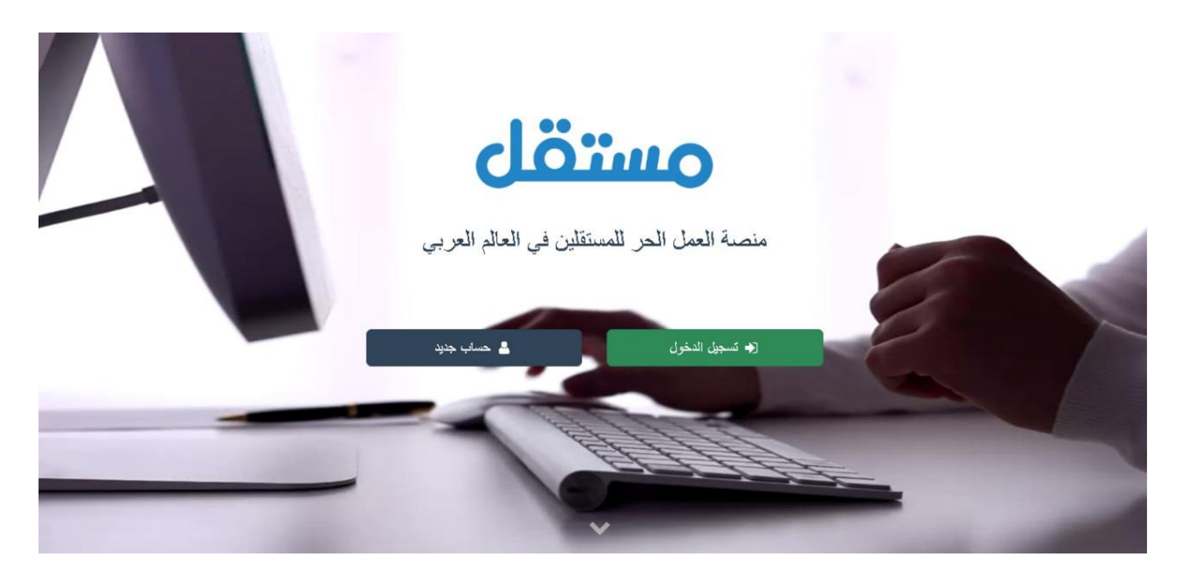
فقط قم بالعرض الجيد لخدمتك ولا تجعل المشترى يشعر بأنك تطارده لتبيع له خدمتك, أعرض عليه الخدمة برابط قصير لا سيما مع رابط لأعمالك مصاحبا بجمل استفهامية لا أمريه كـ (ما رأيك بهذه الخدمة؟, هل يفيدك هذا العرض ...) هذا يجعل للمشترى حرية أكثر بل يجذبه أيضا للتعامل معك.

3. مشاركتك في مجتمع خمسات.

مجتمع خمسات هو قسم آخر بالموقع يمكنك استخدامه للتسويق الغير مباشر لخدماتك حيث بمشاركتك الفعالة بالمجتمع وتقديم معلومات ومحتوى جيد يفيد أعضاء خمسات ستسلط بذلك المزيد من الضوء عليك وبالتالي على خدماتك وأعمالك.

موقع مستقل

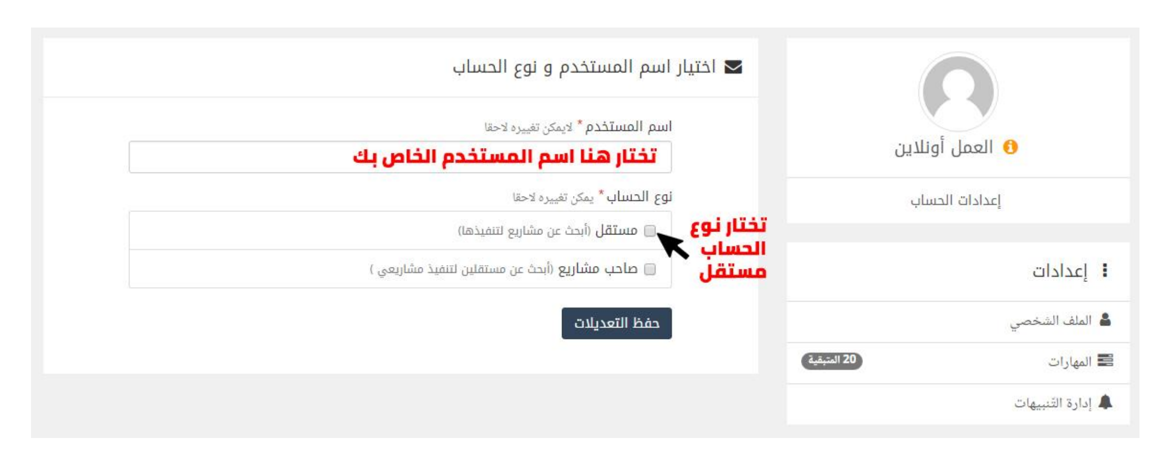
هو موقع متخصص في إنجاز المشاريع تبدأ ميزانيها من حوالي 50$ إلى 5000$ وأكثر, يمكنك مشاهدة العروض المقدمة من أصحاب المشاريع وعند وجود مشروع مناسب لخبراتك تستطيع تقديم عرض مناسب للعميل تخبره فيه بكيف أنت كفء لهذا العمل.



كيفية التسجيل بموقع مستقل.

كما اشارنا بالسابق أنه بتسجيلك بموقع خمسات أو بأحد مواقع شركة حسوب تستطيع الدخول لبقية المواقع التابعة لها ومن هذه المواقع موقع مستقل

وتتبقى خطوتين فقط للتسجيل هي اختيار اسم ونوع الحساب ثم حفظ التعديلات.



ثم ملء بيانات الملف الشخصي وتفعيل الجوال.

الملف الشخصي

نوع الحساب*

صاحب مشاريع (أبحث عن مستقلين لتنفيذ مشاريعي)

مستقل (أبحث عن مشاريع لتنفيذها)

متاح للتوظيف (ازالة هذه الاشارة سيخفي حسابك بشكل مؤقت من نتائج البحث)

التخصص

تصميم وأعمال فنية وإبداعية — **بعدها تختار تخصص من هنا**

النبذة التعريفية

لم يكتب نبذة شخصية — **كتابة نبذة تعريفية عنك**

الفيديو التعريفي

رابط لفيديو تعريفي لك على اليوتيوب او فيمو إن وجد

رابط لفيديو لك تعرف به عن نفسك من YouTube أو Vimeo

حفظ التعديلات — **بعدها حفظ التعديلات**

لم يتم تأكيد رقم الجوال — تفعيل رقم الجوال

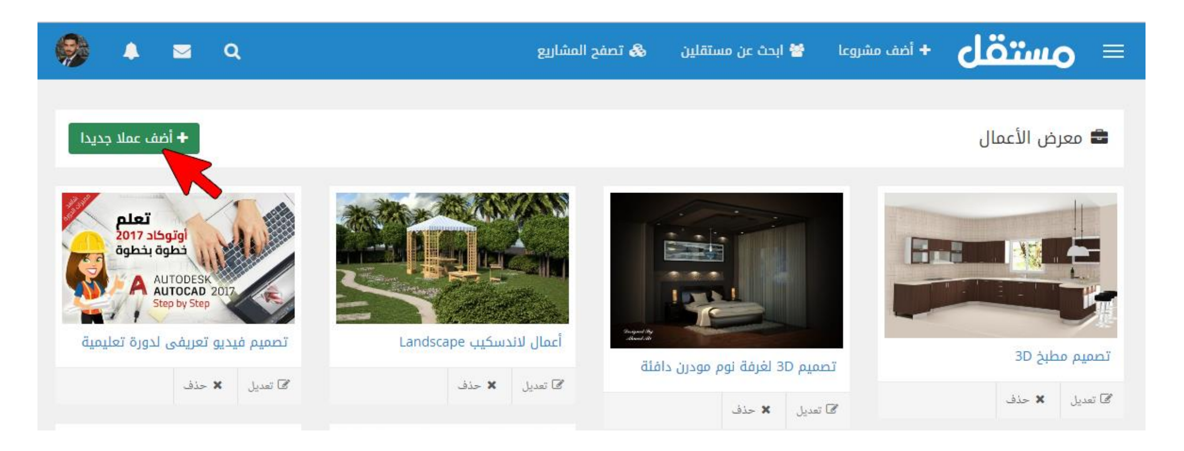
كذلك يمكنك تفعيل رقم جوالك بالضغط هنا

كيفية إنشاء معرض أعمال بمستقل.

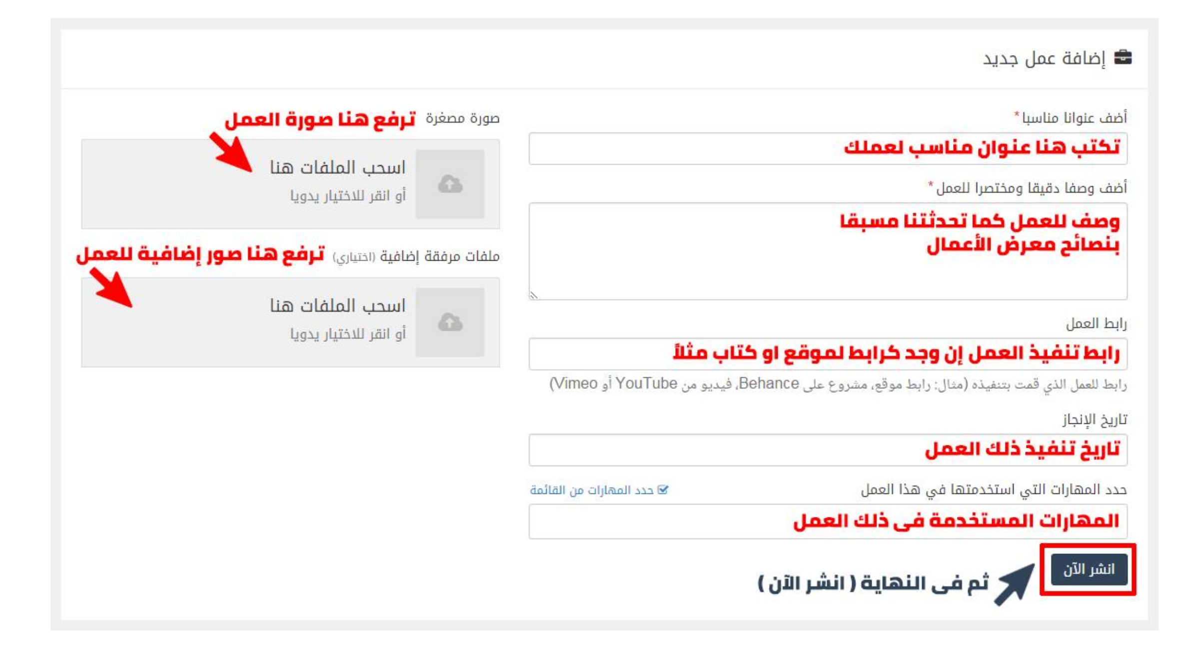
كما تحدثنا بالسابق أن معرض الأعمال الجيدة من إحدى أهم مقومات العمل الحر لذا فاهتمامك بمعرض أعمالك هو جزء لا يتجزأ من عملك الفعلي نفسه وقمنا بالفصل الثالث بشرح لأهم النصائح لإنشاء معرض جيد التي يمكنك تطبيقها أيضا بمعرض أعمال مستقل.

لإنشاء معرض أعمال بمستقل اذهب إلى هذا الرابط mostaql.com/dashboard/portfolio

ثم **+ أضف عملاً جديداً**



بعدها تقوم بملء بيانات العمل من عنوان ووصف وصور العمل.

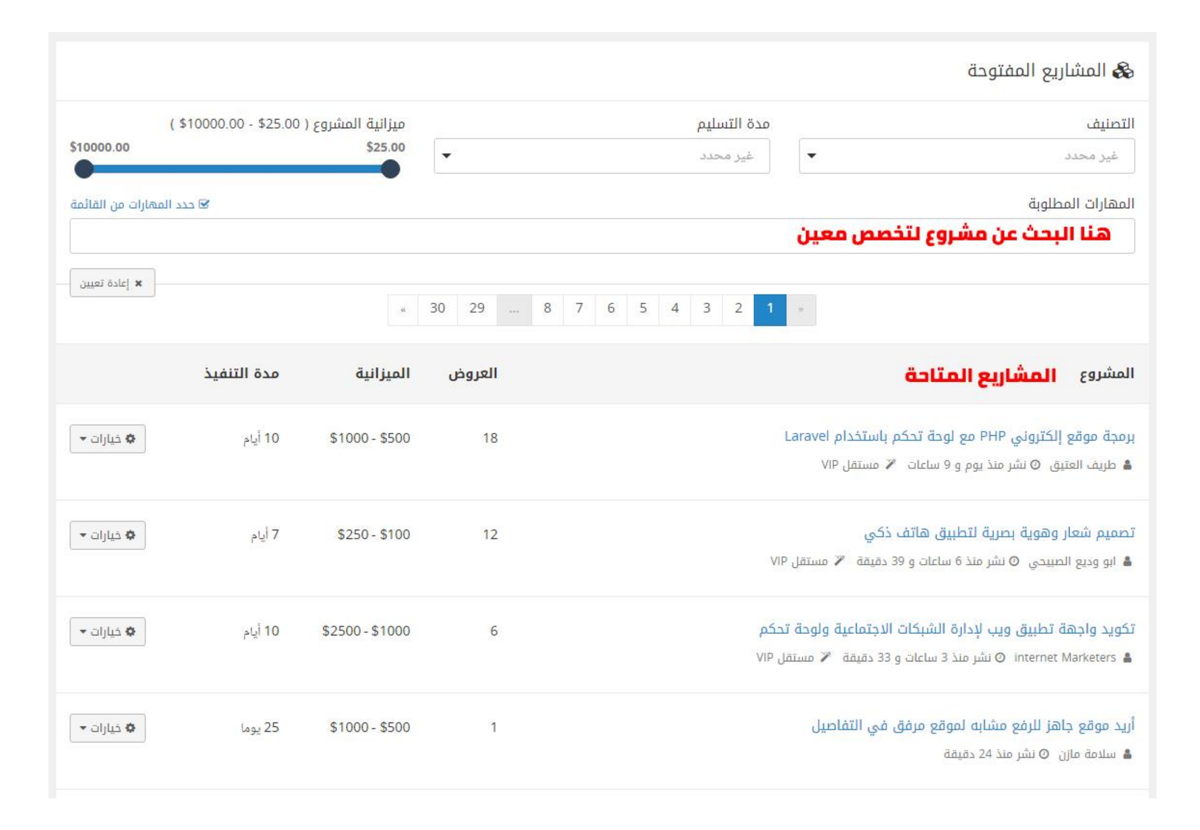


كيفية تقديم عرض لمشروع بمستقل.

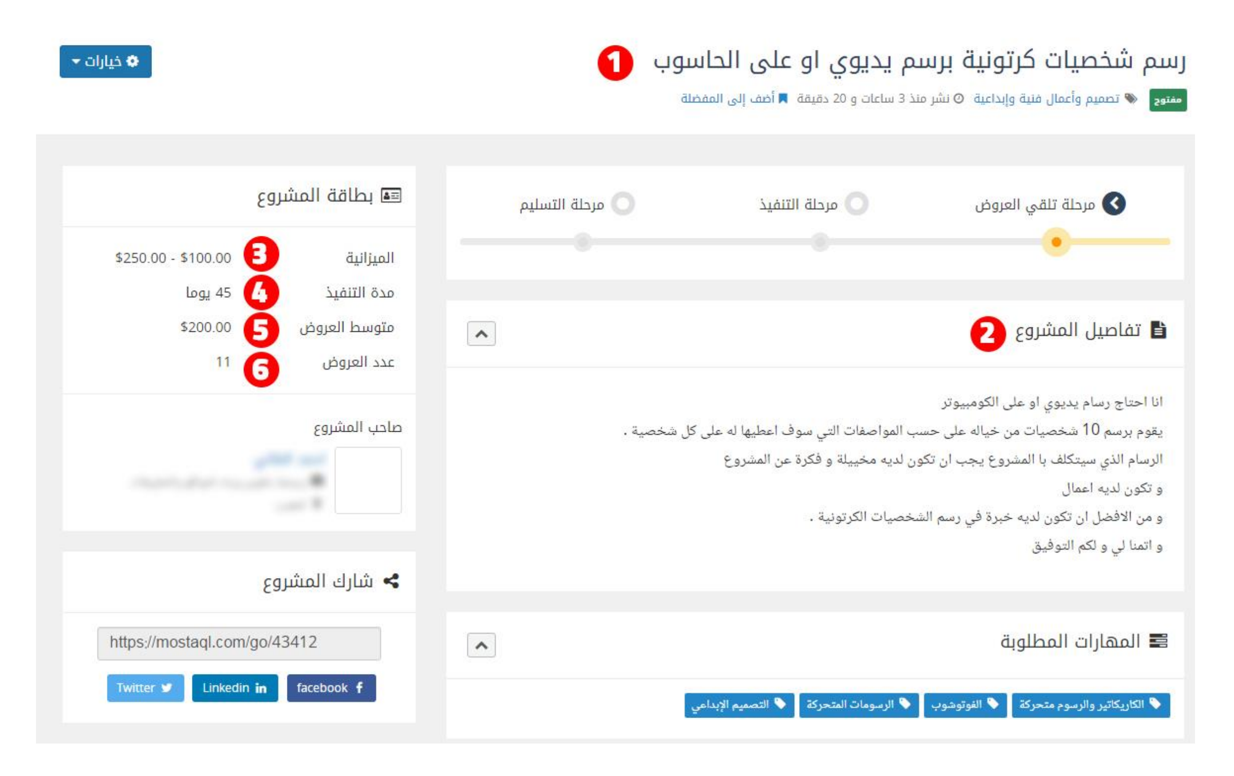
الخطوات بسيطة جدا كل ما عليك هو الضغط على كلمة تصفح المشاريع أعلى الموقع



ثم تختار المشروع المناسب لمهاراتك وتخصصك او تقوم بالبحث عن مشروع لمهارة معينة.



عند الضغط على أي مشروع من المشاريع المتاحة يظهر لك الآتي وسنشرح الأرقام الموضحة بالصورة على حدة.



1. عنوان المشروع.
2. تفاصيل المشروع ويجب أن تُقرأ بعناية فائقة لفهم جيداً ماذا يحتاج المشترى.
3. ميزانية المشروع وتتراوح من بين كذا وكذا.
4. مدة تنفيذ المشروع وتُكتب من قِبل العميل.
5. متوسط قيمة العروض التي قام بها المستقلين الآخرين.
6. عدد العروض المقدمة.



بعدها في هذا المربع تقوم بتقديم عرضك من حيث مدة التسليم وقيمة العرض



1. **مدّة التسليم*:** وهي مدّة إنجاز العمل على المشروع وتسليمه لصاحبه. حدّد المدّة المناسبة لك والتي تمنحك الوقت الكافي لتنفيذ المشروع بكفاءة. وبالرغم من أنّه يُفضّل أن تكون المدة ضمن الفترة الزمنية التي يحدّدها صاحب المشروع, إلّا أنّه بإمكانك وضع المدّة المرغوبة إذا كانت المدّة التي وضعها صاحب المشروع غير منطقية.
2. **قيمة العرض*:** وهي كلفة تنفيذ المشروع. أدخل قيمة تتناسب مع حجم المشروع, درجة تعقيده, والوقت والجهد الذي قد يستغرقك تنفيذه على أكمل وجه. واحرص على عدم عرض قيمة منخفضة تضطر معها لتقليل جودة عملك, والذي يؤدي بدروه إلى فشلك في تنفيذ المشروع, خسارة العميل, والإضرار بسمعتك كمستقل. بعد أن تُدخل قيمة العرض ستُعرض كلفة المشروع النهائية بعد خصم عمولة موقع مستقل في حقل "المستحقات النهائية".
3. **تفاصيل العرض*:** هذا الحقل مهم جدًا استخدمه لتلفت انتباه صاحب المشروع إلى عرضك. قم بصياغة تفاصيل عرضك بصورة مميّزة عن الآخرين ولتكن على ضوء تفاصيل المشروع. اكتب بلغة فصيحة, احترافية وخالية من الأخطاء. وضّح لصاحب المشروع طريقة تنفيذك للعمل وقدّم له أسبابًا تجعله يختارك من بين جميع المستقلين. لا تكرّر نبذتك الشخصية, وتجنّب كتابة الجمل غير الاحترافية مثل: "قم باختياري", "سأقدّم لك العمل بأرخص ثمن", "أنا محترف.." أو شيء من هذا القبيل.

4. **الملفات التوضيحية*:** أرفق الملفات التي تراها ضرورية لتوضيح آرائك وأفكارك لصاحب المشروع، أو أيّة ملفات أوّلية قد يطلبها منك صاحب المشروع عند تقديم العرض (هذا الخيار اختياري).

ملاحظة: يمكنك تعديل العرض خلال 15 دقيقة من إضافته أو بعد أن يتواصل معك صاحب المشروع عبر الرسائل الخاصة من خلال العرض الذي قدّمته.

كيفية تقديم عرض مميز للعميل*

العرض هو نص تكتبه وتقدّمه إلى صاحب المشروع لغرض إقناعه باختيارك من بين جميع المنافسين لتنفيذه مشروعه. وإضافة العروض هي من المحاور الأساسية لعملك على مستقل. لذا يجب أن تعطي هذا الأمر قدرًا كافيًا من الأهمية والانتباه.

بعد أن يقع اختيارك على مشروع مناسب، وقبل أن تشرع بإضافة عرضك، إليك بعض النصائح المهمة لكتابة عرضٍ مميّز ومقنع:

- اقرأ تفاصيل المشروع بدقّة واطّلع على الملفات المرفقة مع المشروع إن وجدت. ثم ادرس إمكانية تنفيذك للمشروع وتقديمه على أكمل وجه، وانتبه إلى المدّة الزمنية التي يحدّدها صاحب المشروع، المهارات المطلوبة لتنفيذ العمل، بالإضافة إلى شروط وتعليمات صاحب المشروع الموضّحة في تفاصيل المشروع.
- احرص على استيضاح كافّة الأمور الغامضة في تفاصيل المشروع، واسأل صاحب المشروع عن كل النقاط التي تراها ضرورية لتقديم العرض وتنفيذ العمل.
- قم بالإشارة إلى أعمال مشابهة للمشروع الذي تقدّم عليه عرضك إن وجدت في معرض أعمالك.

أخطاء تجنّبها عند تقديم العروض*

لا تقدّم عروضًا غير ذات صلة بالمشروع.

- تجنّب كتابة العرض بلغة غير العربية، إلّا إذا طلب صاحب المشروع ذلك من خلال تفاصيل مشروعه.
- لا تضع أيّة روابط خارجية أو وسائل تواصل شخصية.
- لا تقدّم عروضًا مجانية.

نصائح لزيادة فرصة اختيارك من قبل صاحب المشروع*

أكمل ملف الشخصي وقم بإضافة نبذة تعريفية وفيديو تعريفي توضّح فيهما خبراتك وتستعرض إمكانياتك .لأنّ الملفات الشخصية الفارغة لا تجذب أصحاب المشاريع.

- هيئ معرض أعمالك بإضافة أفضل المشاريع التي قمت بتنفيذها ليرى أصحاب المشاريع مدى مهارتك وبراعتك. إذ يظهر لصاحب المشروع مع كل عرض فيما إذا كان المستقل يملك أعمالًا في معرض أعماله, لذا من المهم جدًا أن تعير اهتمامك لهذا الأمر.
- قم بإضافة المهارات التي تميّزك في ملفك الشخصي.
- لا تدّعِ المقدرة على أمور لا تتقنها, ولا تقدّم وعودًا لا يمكنك الوفاء بها.
- **انتبه**! فلا يمكنك تقديم سوى 10 عروض في نفس الوقت شهريًا, لذا احرص على اختيار المشاريع التي تتوافق مع مهاراتك. اكتب تفاصيل عرضك بطريقة مميزة لتزيد فرص اختيارك, ولا تقدّم عرضًا على مشروع إلّا إذا كنت متأكّدًا من قدرتك على المنافسة وتقديم عمل رائع إن تم قبولك فيه.

المصدر:*

قاعدة المعرفة – قسم مستقل –حسوب help.hsoub.com/Knowledgebase/Article/View/56/15

العمولة التي يقتطعها مستقل*

تحسب عمولة موقع مستقل بشكل تنازلي بُناءً على قيمة حجم تعاملات المستقل طوال الوقت مع نفس العميل ويتم اقتطاعها من أرباح المستقل وليس من صاحب المشروع.
كلما زاد حجم تعامل المستقل مع نفس صاحب المشروع كلما تم تخفيض العمولة التي يتم استقطاعها منه وبالتالي زيادة أرباحه.

المصدر:*

عمولة منصة مستقل https://mostaql.com/p/fees

كتب ننصح بها.

- كتاب 10 أسرار مجربة للربح الاحترافي من خمسات.
- كتاب دليل استخدام مستقل.

الفصل السادس

شرح مواقع العمل الحر

الجزء الثاني

بمواقع العمل الحر الأجنبية تكون كل خطوة محسوبة عليك, لا مجال للخطأ نظراً للتنافس الشديد بتلك المواقع, يجب التأكد جيداً عند اتخاذ أي خطوة بمواقع العمل الحر هذه, وإتقان جيداً ما تفعله أن تتخصص في مجال واحد فقط أفضل بكثير من الدخول في العديد من المجالات بكفاءة رديئة.

مميزات مواقع العمل الحر الأجنبية.

وما يميز مواقع العمل الحر الأجنبية:

- وجود بها الكثير من فرص العمل مقارنةً بالمواقع العربية.
- العائد المادي أعلى نسبيا من المواقع العربية.
- سهولة أكثر في طريقة البحث عن فرص عمل بتلك المواقع.
- وجود تطبيق خاص بأغلب مواقع العمل الحر الأجنبية المشهورة للتسهيل في سرعة الرد على العملاء والبحث عن المزيد من العمل.
- العميل الأجنبي أكثر مرونة وتقديراً لعملك ويعرف جيدا ما يريد وطلبه واضح.

ولكن! كن واضح ودقيق تماما فيما تقدمه لهذا العميل لأهمية الوقت بالنسبة له وعدم فتح الباب على الكثير من التعديلات لعدم شعوره بالمماطلة وتعطيل العمل كذلك لتفادى تقييم سيء لعملك حيث أن التقييم السيء يترتب عليه تقليل فرص العمل المحتملة القادمة كذلك من الممكن أيضا إيقاف عضويتك تماما بتلك المواقع بسبب هذا التقييم السيء.

فالخلاصة: هو أن تتخصص في مجال واحد وتحرفه جيداً مع الالتزام بالوضوح والدقة المتناهية قدر الإمكان في التعامل بتلك المواقع الأجنبية.

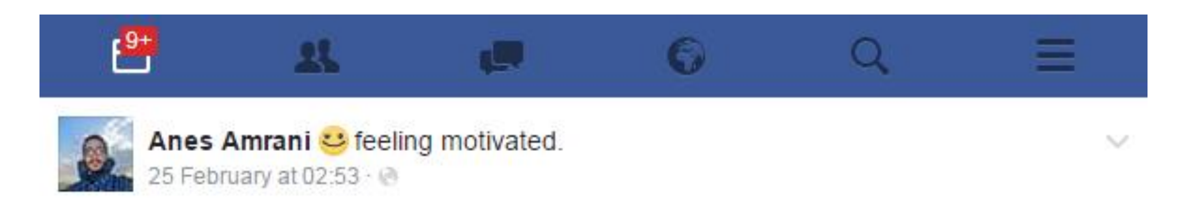
موقع فايفر fiverr

نبدأ الآن بواحد من أشهر مواقع العمل الحر الأجنبية **موقع فايفر fiverr** وهو من نوع مواقع الخدمات المصغرة – *راجع الفصل الثاني* - وتم إنشاء موقع خمسات بناءً على نفس فكرة فايفر.

مميزات fiverr

- كثرة عدد أعضاءه مما يتيح فرص وبيع المزيد من الخدمات.
- إمكانية تقديم عرض مخصص لكل عميل بسعر ومدة مخصصة على حسب الطلب.
- نظام التقييم أكثر مرونة عن نظيره بخمسات.
- سعر الخدمة غير مقتصر عن 5$ فقط بل يمكنك إضافة تطويرات للخدمة بمضاعفات الـ 5
- ديناميكية تقديم الخدمة أفضل واوسع وأكثر مرونة بكثير عن خمسات كذلك وجود العديد من الخيارات والإمكانيات بالخدمة للمساعدة في عملية بيعيه أكثر مرونة واحترافية.
- سرعة تحويل الأرباح على حسابك بالباي بال.
- تعددية وسائل سحب الأرباح.

وهذه مقالة أعجبتني كثيرا كتبها Anes Amrani على صفحته على الفيس بوك يعرض فيها تجربته والمميزات التي وجدها من العمل بموقع فايفر.



" -- فايفرر هو أكبر منصة لبيع كل ما يخطر على بالك من خدمات في كل المجالات مدام خدمتك تكون مراعية لقوانين فايفرر فتستطيع تقديمها هناك.

--فايفرر يعتمد على مضاعفات الـ5 دولار في تحديد الاسعار يعني يمكنك بيع خدماتك بـ $5 $10 $15 الى اخره.

--فايفرر يأخذ 1 دولار من كل 5دولار تبيعها يعني ربحك الصافي سيكون 4 دولار من كل 5 دولار تبيعها.

--فايفرر فيه ثلاث مستويات للباعة المستوى البدائي وهو اول مستوى عندما تفتح حساب ويخولك لنشر 7 خدمات فقط, ثم يأتي المستوى الاول وتحصل عليه بعد شهر من النشاط + 10 مبيعات ويخولك هذا المستوى الى نشر 15 خدمة في ان واحد , ثم يأتي المستوى الثاني وتحصل عليه بعد شهرين من النشاط + 50 مبيعات ويخولك هذا المستوى لنشر 20 خدمة في ان واحد واخيرا المستوى العالي (Top Rated Seller) وهذا المستوى يتم اعطائه من قبل الادارة لأناس قليلين ومميزين ويعطيك مميزات كبيرة جدا من ضمنها القدرة على نشر 30 خدمة في ان واحد.

--البروفايل في فايفرر هو بطاقة التعريف الوطنية الخاصة بك هو هويتك التي يتعرف الزبون من خلالها عنك وهي غالبا ما ينظر اليها قبل كل شيء لكي يقرر الشراء منك او لا لذلك اعتني به جيدا اكتب ديسكربشن ملفت لنظر اختر صورة شخصية رائعة وحبذا تكون صورتك الحقيقية قم باضافة كل اهتماماتك ومهاراتك اضف شهادتك ان وجدت اربط بروفايلك على الفايسبوك وجوجل بلس اختر slogan جيد تضعه تحت اسمك خلاصة القول اجعل بروفايلك يبدو محترفا قدر الامكان.

-دائما وابدا استغل كل السبع فرص متاحة وانشر 7 خدمات لكي يكون لك فرص اكثر.

-جرب ثم جرب ثم جرب هناك ملاين الخدمات التي يمكن ان تقدمها في فايفرر كما سابين ما استطيع استحضاره من خدمات تحت, خلاصة الامر مالم ينجح لك ولم يجلب لك اي مبيعه احذفه وجرب شيئا اخر.

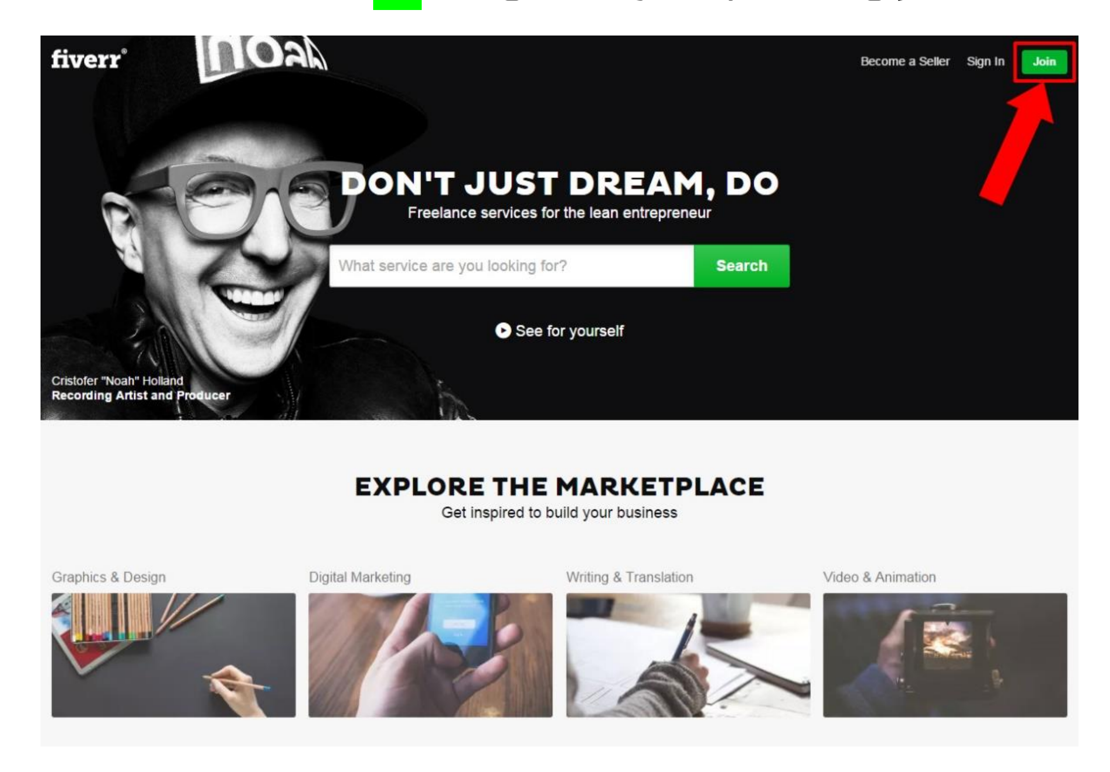
-لا تتوقع ان تكسب اول بيعة من اليوم الاول الى اذا كنت محظوظا جدا لذلك دائما وابدا اخفض حجم توقعاتك قدر الامكان.

-الخدمة في فايفرر تسمى.Gig

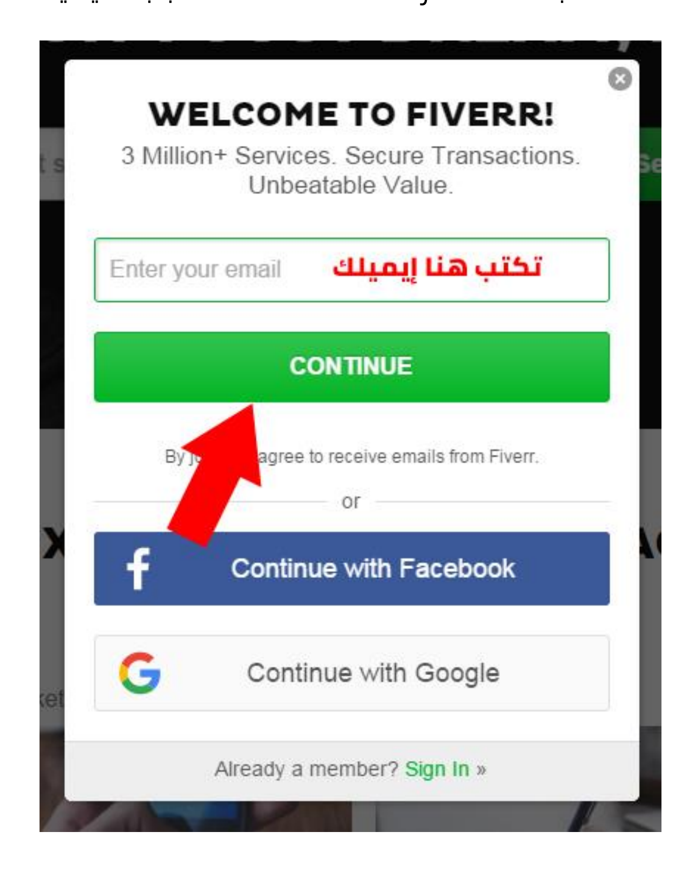
--عند انشاء الخدمة يجب مراعاة الكثير من الاشياء وهي اولا العنوان يجب ان يكون جذاب للغاية ويجب تجريب اكثر من عنوان مع مرور الوقت حتى تحصل على العنوان المناسب ثانيا الديسكربشن يجب ان يكون متخم بالمعلومات والكلمات فخوارزميات فايفرر تستخدمه في تصنيف النتائج في محرك بحثها ثالثا tags مهمة جدا يجب عليك تجريب اكثر من tag حتى تحصل على افضل واحد رابعا الصورة يجب ايضا ان تكون جذاابة جدا وحبذا تصمم واحدة خاصة بك باستخدام الفوتوشوب رابعا الفيديو مهم هو الاخر وحسب دراسة لفايفرر تقول ان الخدمات التي تحتوي على فيديو تباع اكثر من الخدمات التي لا تحتوي بنسبة 110% يمكنك صنع واحد باستخدام"

كيفية التسجيل بموقع فايفر fiverr

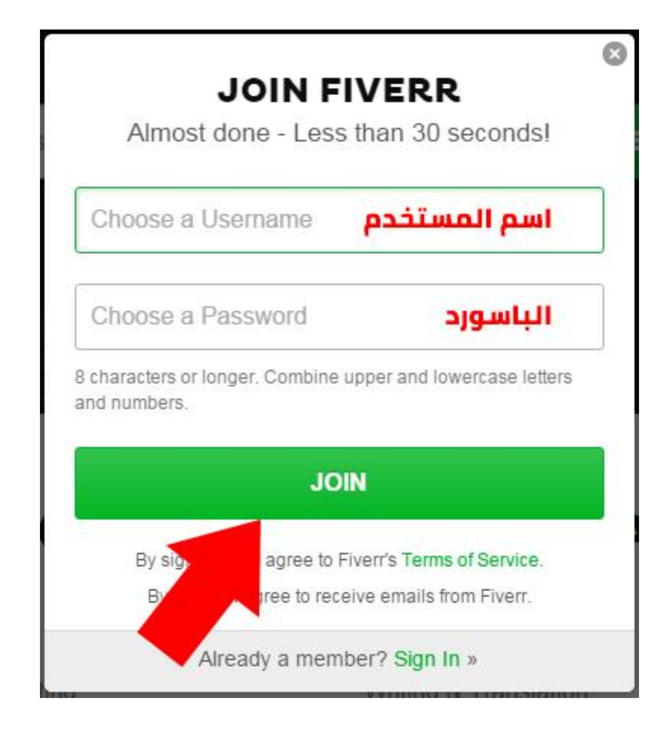
1. نذهب إلى الصفحة الرئيسية ونضغط على كلمة **Join**



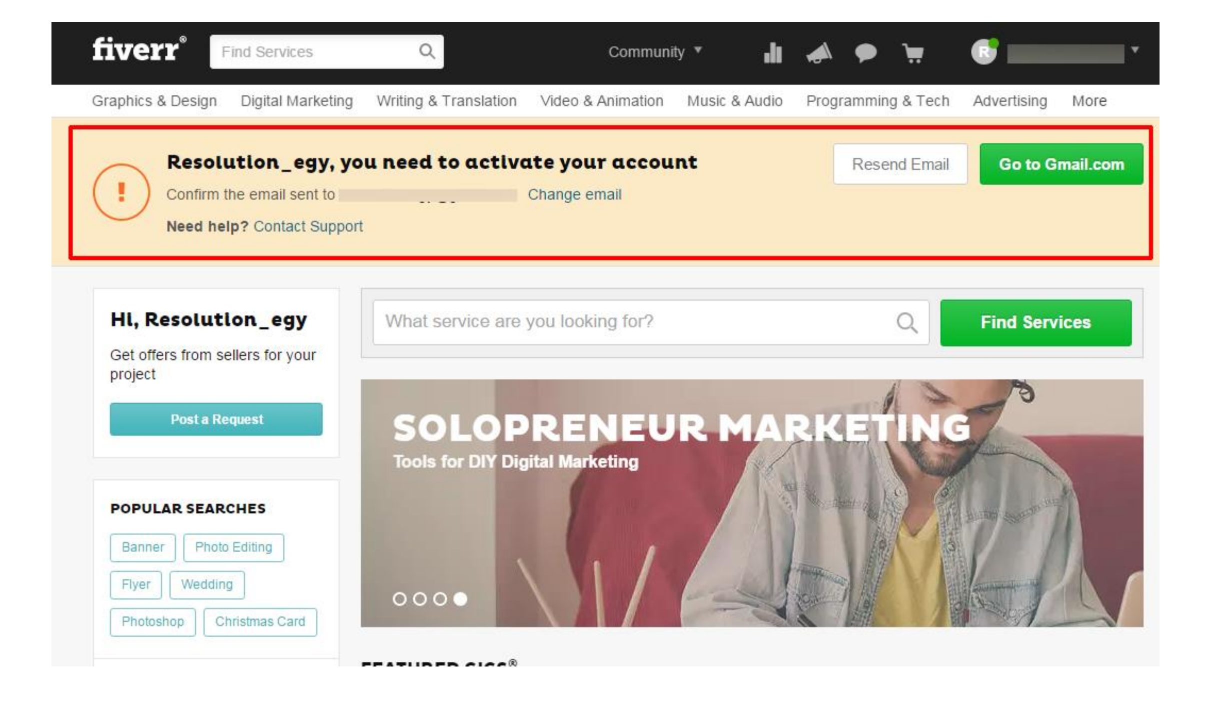
2. بعدها تظهر لك هذه النافذة تكتب بها إيميلك ثم تضغط على **CONTINUE**



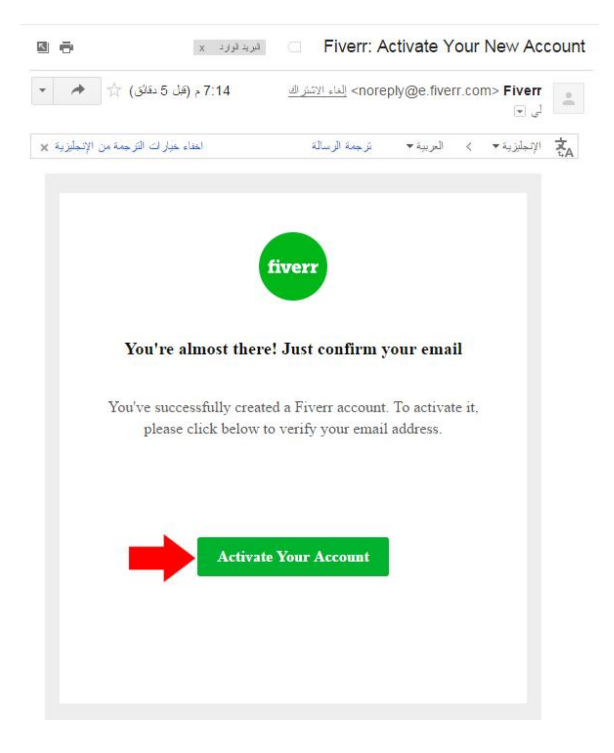
3. بعدها تكتب اسم المستخدم الخاص بك وبعد الباسورد ثم **JOIN**



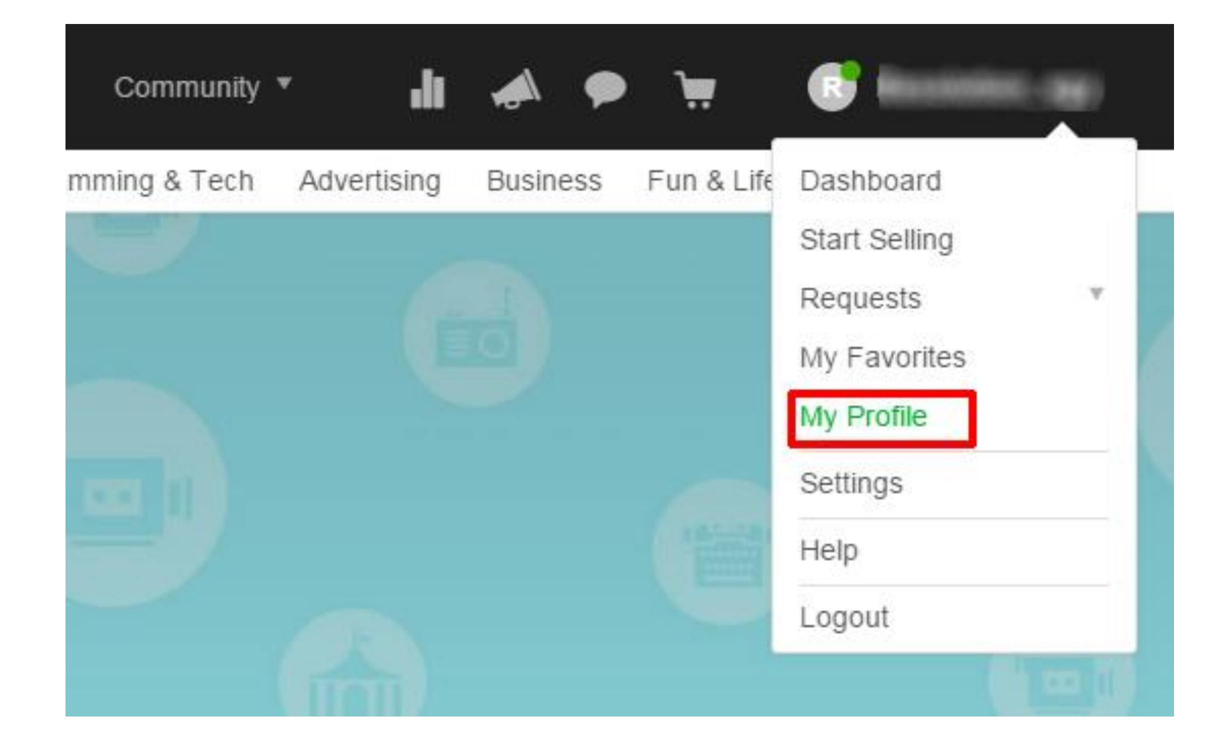
4. بعدها يرسل لك الموقع رسالة تأكيد على ايميلك.



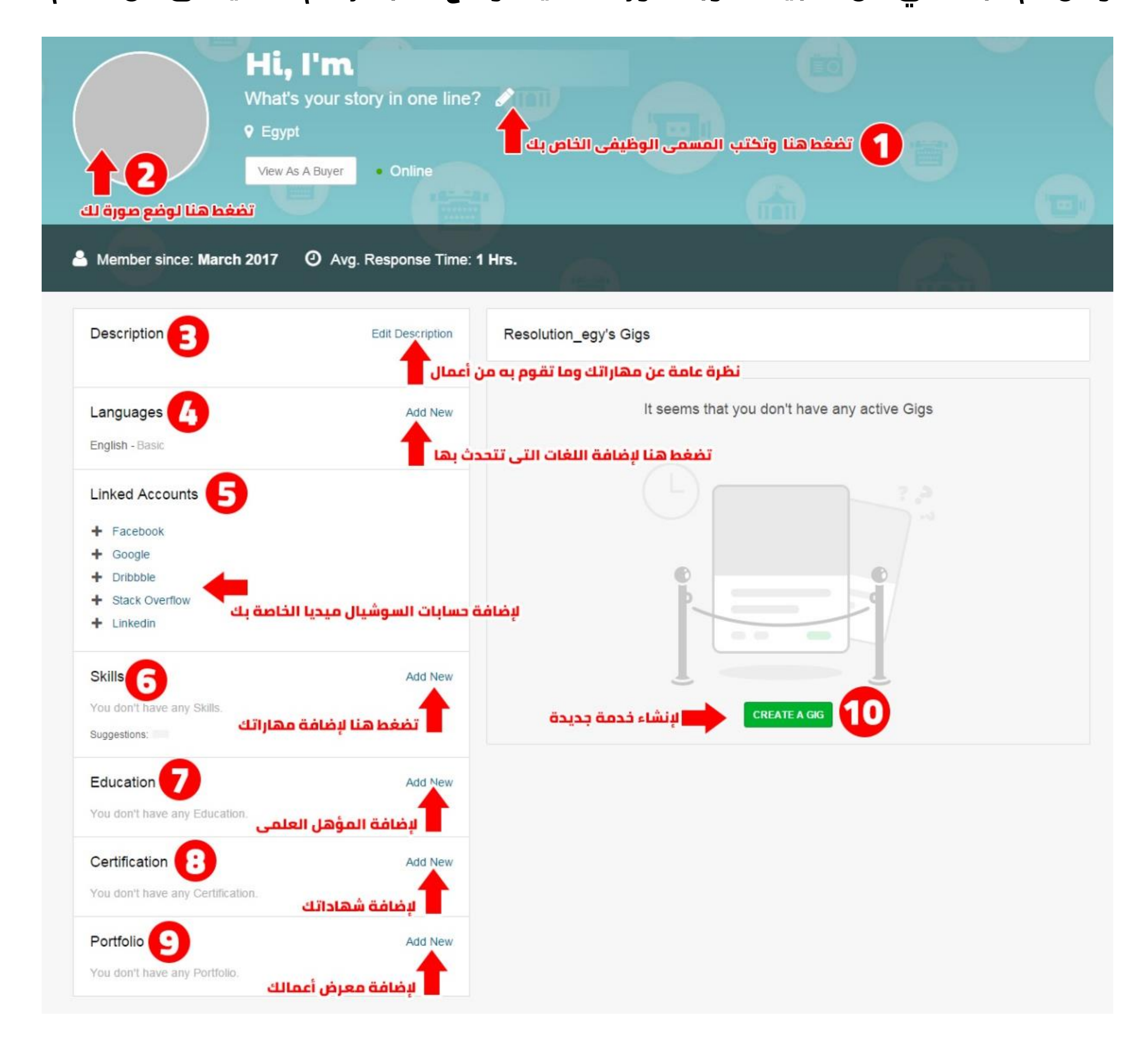
5. نقوم بالتفعيل بالضغط على رابط التأكيد بالإيميل.



بعدها يجب عليك تحسين صفحتك الشخصية (بروفايلك) وتعزيزها بكتابة مهاراتك التي تتقنها واختيار صورة شخصية رسمية جيدة وملء جميع البيانات المطلوبة منك في صفحتك الشخصية وللبدء في ملء هذه البيانات اذهب هذا الرابط My Profile



ومن ثم البدء في ملء البيانات وبالصورة التالية أوضح لك بالأرقام ماذا يعنى كل قسم.



1. **Job Description** لكتابة مسمى وظيفي او مجال العمل التي تعمل به كـ 3DGraphic Designer, Medical Translator وهكذا.
2. **Profile Photo** تختار صورة مناسبة لتضعها صورتك الشخصية ويجب اختيارها بعناية ولا تختار صورة رمزية لان هذا يقلل كثيراً من فرص مبيعاتك.
3. **Description** لكتابة وصف لما تقوم بعمله ولماذا انت مؤهل لهذا العمل وكيف ستطيع خدمة العملاء من خلال خبراتك يجب ان تكتب وصف جذاب يشد الانتباه للعميل.
4. **Languages** لإضافة اللغات التي تتحدثها.
5. **Linked Accounts** للربط بين حسابتك بمواقع السوشيال ميديا.
6. **Skills** *مهم جدا* لإضافة مهاراتك كـ Photoshop Design **مثلا.**
7. **Education** لإضافة مؤهلك العلمي.
8. **Certification** لإضافة شهاداتك التي حصلت عليها.
9. **Portfolio** *مهم جدا* لإضافة رابط معرض أعمالك على Behance مثلاً.

بعد ملء هذه البيانات تكون قد عملت على تزويد فرص مبيعاتك للخدمات, بعد أن تكون قد ملأت بيانات صفحتك الشخصية كاملة وعلى أكمل وجه يأتي الآن وقت إنشاء أول خدمة لك على Fiverr ولإنشاء الخدمة الأولى لك اذهب إلى هذا الرابط **CREATE A GIG** -*كما بالنقطة رقم 10*- ومن ثم البدء في ادخال بيانات الخدمة.

كيفية إنشاء خدمة جديدة بـ fiverr

نبدأ **بالنافذة الأولى Overview** لصفحة الخدمة وهي وتحتوي على معلومات الخدمة كما بالآتي

Overview > 2 Pricing > 3 Description & FAQ > 4 Requirements > 5 Gallery > 6 Publish

GIG TITLE
1
تكتب هنا عنوان الخدمة بالإنجليزية.
I will design web animated banner
Just perfect!
28 / 80 max

CATEGORY
2
هنا التصنيف ويعرض الموقع تصنيفات مقترحة بعد كتابتك لعنوان الخدمة.
GRAPHICS & DESIGN
BANNER ADS
SUGGESTED CATEGORIES:
Graphics & Design > Banner Ads
Graphics & Design > Social Media Design
Advertising > Banner Advertising

GIG METADATA
3
هنا تفاصيل عن محتوى المنتج الذى ستقدمه, كنوع التصميم والصيغ المتاحة. وتختلف هذه التفاصيل عن الخدمة والأخرى.
BANNER TYPE
FILE FORMAT
Select the types of banner you design:
Not Defined
Static Banner
Animated Banner
Suggest Other

SEARCH TAGS
4
هنا الكلمات المفتاحية للخدمة أو الكلمات البحثية.
BANNER ADS
WEB BANNER
Up to 5 terms

Cancel
Save & Continue

وبعدها ننتقل إلى **نافذة التسعير Pricing**

ومن خلال زر **Try Now** يمكنك عمل أما خطة أو ثلاثة خطط سعرية مختلفة لعرضها على المشترى.

Packages

	BASIC	STANDARD	PREMIUM
	Still Banner	Animated GIF Banner	Any size of Animated GIF Banner
	JPG web Banner without Animation 250×250 Pixel	GIF Animated web Banner - 2 size demand	Any size you want of GIF Banner 3 DIFFERENT SIZE OR
	2 Days Delivery	2 Days Delivery	3 Days Delivery
Revisions	Select	Select	Select
Source File			
# of Size Variations	Select	2	3
# of Styles	Select	Select	3
Social			
Background Removal			
Price	$5	$15	$20

Unlock your potential revenue with all 3 Packages

Try Now

Learn more



وبعد تفعيلها تظهر كالآتي يمكنك إضافة البيانات كما بالصورة.

Overview > Pricing > 3 Description & FAQ > 4 Requirements > 5 Gallery > 6 Publish

Scope & Pricing

هذا الزر يُمكنك من عمل ثلاثة خطط سعرية لخدمتك 5 ← 3 Packages

Packages 6 بعدها تملء بيانات كل خطة من حيث...

	BASIC	STANDARD	PREMIUM
عنوان الخطة	Still Banner	Animated GIF Banner	Any size of Animated GIF Banner
وصف الخطة	JPG web Banner without Animation 250×250 Pixel	GIF Animated web Banner - 2 size on demand	Any size you want of Animated GIF Banner. you can order till 3 DIFFERENT SIZE OR STYLE.
وقت التسليم	2 Days Delivery	2 Days Delivery	3 Days Delivery
Revisions عدد التعديلات الممكنة	Select	Select	Select
Source File إمكانية تسليم ملف العمل	☐	☑	☑
# of Size Variations	Select	2	3
# of Styles	Select	Select	3
Social	☐	☐	☑
Background Removal	☐	☐	☑
Price تسعيرة كل خطة	$5	$15	$20

وتختلف بعض بيانات الخطة من نوع خدمة للأخرى – *يمكنك الاستعانة بترجمة البيانات التي يصعب عليك فهمها-*

بعد ذلك يمكنك إضافة أيضا المزيد من المزايا الإضافية لخدمتك من خلال هذا الجزء

My Gig Extras ⬅ 7 لإضافة تطويرات ومزاية إضافية لخدمتك

- [ ] Extra fast delivery تسليم سريع
- [ ] Additional Revision عدد تعديلات إضافية
- [x] Source File — for an extra $5 سعر ملف العمل
- [ ] Stock Photos صور إضافية
- [x] Additional Banner Size — for an extra $5 — and additional SELECT
- [x] Additional Style — for an extra $5 — and additional SELECT
- [ ] Social
- [ ] Background Removal

+ Add Gig Extra يمكنك كذلك من هنا إضافة تطوير مخصص

Cancel ➡ Save & Continue



نافذة الوصف والأسئلة الشائعة Description & FAQ

ويكتب بها نبذة مختصرة عن الخدمة المقدمة كذلك وضع أغلب الأسئلة والاستفسارات الشائعة المحتملة من قِبل المشتريين.

Overview › Pricing › Description & FAQ › 4 Requirements › 5 Gallery › 6 Publish

Description

Briefly Describe Your Gig ⬅ 8 لكتابة وصف مختصر عن الخدمة

Designing Your Creative animated web Banners with different professional style and size far cry from the traditional designs. I can Design banner with **English** not only Arabic

min. 120 217/1200 Characters

Frequently Asked Questions لإضافة سؤال وجواب عن الخدمة 9 ➡ + Add FAQ

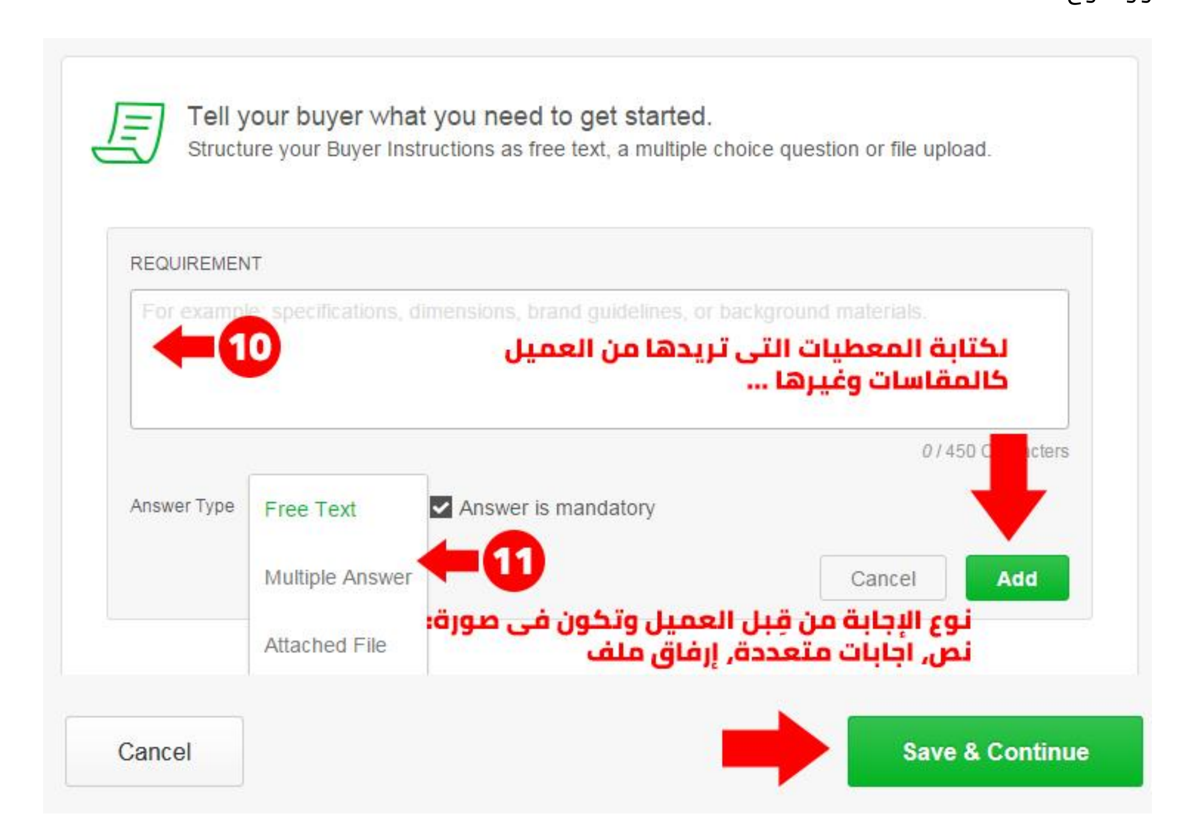
Add Questions & Answers for Your Buyers.

can you design banner in English?

Cancel ➡ Save & Continue

نافذة المتطلبات Requirements

وفيها يضع البائع أسئلة يتم الإجابة عليها من قبل المشترى لتساعده على إتمام طلبه بكل دقة ووضوح.





نافذة معرض الخدمة Gallery

وتفيد هذه النافذة في وضع صور وفيديوهات وملفات PDF للخدمة ليرى المشترى أمثلة حية على الخدمة المراد شرائها, كذلك تمثل عنصر جذب رائع – *راجع أهم الأسرار والنصائح لتعزيز فرص بيع خدماتك الفصل الخامس.*

Build Your Gig Gallery 12

Add memorable content to your gallery to set yourself apart from competitors.

Gig Photos Upload photos that describe or are related to your Gig. (1/3)

Primary

WEB BANNER Animated & Still

Drag a Photo or Browse

لإضافة صور بالخدمة الحد الأعلى ٣ صور

Gig Video Add a relevant, high quality video that best showcases your Gig offering. (0/1)

Drag a Video or Browse

لإضافة فيديو بالخدمة الحد الأعلى فيديو واحد

Gig PDFs We only recommend adding a PDF file if it further clarifies the service you will be providing. (0/2)

PDF

Drag a PDF or Browse

لإضافة ملف PDF بالخدمة الحد الأعلى ملف واحد

Cancel Save

وبهذا قد تكون نجحت في إضافة أول خدمة لك على أشهر المواقع العالمية للخدمات المصغر Fiverr

نصائح هامة لقبول خدمتك كذلك عدم إيقافها بفايفر:

- يجب اختيار القسم الصحيح لخدمتك.
- تأكد من امتلاكك لحقوق الصور او الفيديو بمعرض الخدمة.
- قم بزيارة الموقع بشكل دوري مرة واحدة مثلا كل يوم او كل ثلاثة أيام.
- إذا تم رفض الخدمة غالبا ما يتم إرسال سبب الرفض أو الإيقاف على البريد الإلكتروني الخاص بك.

نظام المستويات بموقع Fiverr

من خلال نظام المستويات بـ Fiverr يمكنك الحصول على المزيد من المشاهدات والزيارات لخدماتك وبالطبع المزيد من المبيعات ولكل مستوى ستحصل عليه بالموقع له مميزاته التي بدورها تزيد من فرص نجاحك بالموقع وتتكون الرتب والمستويات لموقع Fiverr كالآتي:

1. المستوى الأول

يجب أن تكون قد حققت الآتي للحصول على شارة المستوى الأول

- قد مر على تسجيلك بالموقع 30 يوم.
- قمت ببيع بيع 10 خدمات على الأقل.
- الحصول على تقييمات 4 نجوم او أكثر.
- اقل عدد من الطلبات الملغية

المميزات التي سوف تحصل عليها بعد حصولك على المستوى الأول

بهذا المستوى ستحصل على معدل زيارات أكبر لخدماتك من 1.5 إلى 2.5 مرة عن الباعة الغير حاصلين أي رتبة ويرجع هذا لظهور خدماتك بشكل أكبر في نتائج البحث بالموقع كذلك تُدرج خدماتك ضمن الحملات الإعلانية الموجة عبر الإيميل من قبل الموقع إلى المشتريين.

كذلك يتم ترقية حسابك وإضافة به الخصائص الآتية:

- يمكنك إضافة 15 خدمة.
- يمكنك إضافة 4 تطويرات لكل خدمة.
- يمكنك إضافة خاصية التوصيل السريع لطلباتك.
- يمكنك إضافة خاصية FIVERR ANYWHERE وهي عمل عروض لخدماتك بموقع Fiverr ونشرها على مدونتك أو صفحتك بالفيس بوك.
- إمكانية إرسال عروض مخصوصة لكل عميل تصل إلى 1500$



2. المستوى الثاني

يجب أن تكون قد حققت الآتي للحصول على شارة المستوى الثاني

- قمت ببيع 50 خدمة على الأقل في شهرين متتاليين.
- الحصول على تقييمات 4.5 من 5 نجوم او أكثر.
- اقل عدد من الطلبات الملغية

المميزات التي سوف تحصل عليها بعد حصولك على المستوى الثاني

بهذا المستوى ستحصل على معدل زيارات أكبر لخدماتك من 1.5 إلى 2 مرة عن الباعة ذات المستوى الأول و4-5 مرات أكبر عن الباعة الغير حاصلين على أي رتبة.

كذلك توضع بعض من خدماتك المميزة بصفحة الموقع الرئيسية وبنتائج البحث والحملات الترويجية الموجهة من قبل الموقع.

كذلك يتم ترقية حسابك وإضافة به الخصائص الآتية:

- يمكنك إضافة 20 خدمة.
- يمكنك إضافة 5 تطويرات لكل خدمة.
- يمكنك إضافة خاصية التوصيل السريع لطلباتك.
- يمكنك إضافة خاصية FIVERR ANYWHERE.
- يمكنك إرسال عروض مخصوصة لكل عميل.
- أفضلية للدعم الفني.

3. المستوى الأعلى تقييما Top Rated

بهذا المستوى ستحصل على المزيد والمزيد من الطلبات لخدمتك وهو أعلى مستوى بالموقع ويتم اختياره يدويا من قبل إدارة الموقع بناءً على العوامل الآتية:

- ان تكون قد حصلت على تقييمات لخدماتك من بين 4.7-5 نجوم.
- تقديم أفضل خدمة لعملائك.
- اقل عدد من الطلبات الملغية.
- المشاركة الفعالة بمجتمع Fiverr.
- حجم مبيعات جيد.

المميزات التي سوف تحصل عليها بعد حصولك على مستوى Top Rated

بهذا المستوى ستحصل على:

- معدل زيارات أكثر لخدماتك من 3-4 مرات عن الباعة ذات المستوى الثاني.
- معدل زيارات أكثر لخدماتك من 6-7 عن الباعة الحاصلين على المستوى الأول.
- معدل زيارات أكثر لخدماتك من 15-18 عن الباعة الغير حاصلين على أي رتبة.

ويتم الحصول على الزيارات لخدماتك من خلال عدة مصادر من ضمنها الصفحة الرئيسية للموقع, الحملات الترويجية عبر الإيميل ونتائج البحث بالموقع ومن خلال مواقع التواصل الاجتماعي social media بالإضافة العديد من مصادر الزيارات الأخرى.

كذلك يتم ترقية حسابك وإضافة به الخصائص الآتية:

- يمكنك إضافة 30 خدمة.
- يمكنك إضافة 6 تطويرات لكل خدمة.
- يمكنك إضافة خاصية التوصيل السريع لطلباتك.
- يمكنك إضافة خاصية FIVERR ANYWHERE.
- يمكنك إرسال عروض مخصوصة لكل عميل.
- دعم فني VIP.

موقع Upwork

يعد موقع Upwork من أشهر مواقع العمل الحر العالمية حيث يمتاز بكثرة زبائنه ووجود عدد كبير جدا من المشاريع المتاحة على مدار الساعة, حيث بلغ ربح المستقلين الأمريكي في عام 2016 على موقع Upwork نحو 1,000,000,000,000 دولار كذلك طبقا لاستطلاع أنشئه الموقع أن 75% من مستقلين freelancers بـ Upwork يفضلون العمل الحر عن العمل التقليدي. ولكن في مقابل هذا تعد المنافسة شرسة بين المستقلين وقوانين Upwork صارمة جدا ولا تتهاون مع مقدمي الخدمات ضعيفة المستوى. ولكن كن على يقين أن بالاجتهاد والتعلم والاطلاع المستمر ستتمكن من التميز بين منافسيك بالموقع فكل مستقل بالموقع كان في البداية مبتدأ!

واكتب إليكم هذا الدرس بعد التعرض للكثير من التجارب على Upwork منها تجارب سارة استمعت بها وتجارب صعبة استفادت منها, ومبدئيا قبل أن نتكلم عن أي شيء فأن هذا الموقع له سياسات مشددة جدا على الـ Freelancer في مقابل انه سوق عمل يحتوي على الكثير من الوظائف المطلوب إنجازها.

وهيا نتعرف معا على أهم الخطوط العريضة الواجب وضعها بالاعتبار قبل بدء العمل بموقع Upwork أو حتى البدء في عمل حساب جديد عليه.

- يجب أن تكون **لغتك الإنجليزية جيدة** للتواصل مع العملاء الأجانب بشكل جيد وهذا ما كنا نؤكد عليه طوال شرحنا للدورة.
- يجب أن تكون **مهارتك على قدر عالي من الجودة** للتناسب مع معايير جودة السوق العالمي.
- **بعض المهارات السهلة والمنتشرة بكثرة لا يتم قبولها** بالموقع لوجود من يعمل بها كثيرا على منصتهم كمهارة إدخال البيانات والكتابة على برنامج Microsoft Word مثلا. لذا فيجب عليك اختيار أولا مهارة مميزة إلى حد ما واتقانها لتستطيع العمل بهذا الموقع.
- يجب ان تكون متواجد بصفة دورية كل يوم على الموقع وإذا تركته لعدد من الأيام يجب ان تعدل **حالة تواجد من متاح Available إلى غير متاح Unavailable .**
- كن حذر عند التقدم إلى أي عمل بالموقع حيث كون تقديمك **لعدد كبير من المقترحات Proposalsدون قبولك يعرض حسابك للإيقاف.**
- **لاحظ سمعة العملاء** وهل مفعل لديهم طريقة الدفع Payment verified وما هو تقييمهم feedbacks من قِبل الـ Freelancer الآخرين, كذلك لا يفضل التعامل مع جنسيات

معينة كالبلاد الفقيرة مثل (الهند, بنجلادش, وغيرها من دول العالم الثالث) والعمل معهم يعرضك لمتاعب ومشاكل كثيرة بالموقع.

- **تقييمات العملاء لك** (العامة والخاصة) تفرق كثيرا في سمعتك, معدل نجاحك, عدد الطلبات القادمة المتوقعة وكذلك مدى بقاء عضويتك مفعلة بالموقع.
- **عدم التركيز على هذا الموقع فقط** لأنك في أي وقت معرض للحظر بالموقع بسبب سياستهم المشددة جدا وسبق وأن تكلمنا أن هذه السياسة المشددة سلاح ذو حدين.

"كانت هذه أهم الخطوط العريضة التي واجهت بعضها والبعض الآخر رأيت من يعاني منها"



ما هي مكونات الصفحة الشخصية الاحترافية بـ Upwork

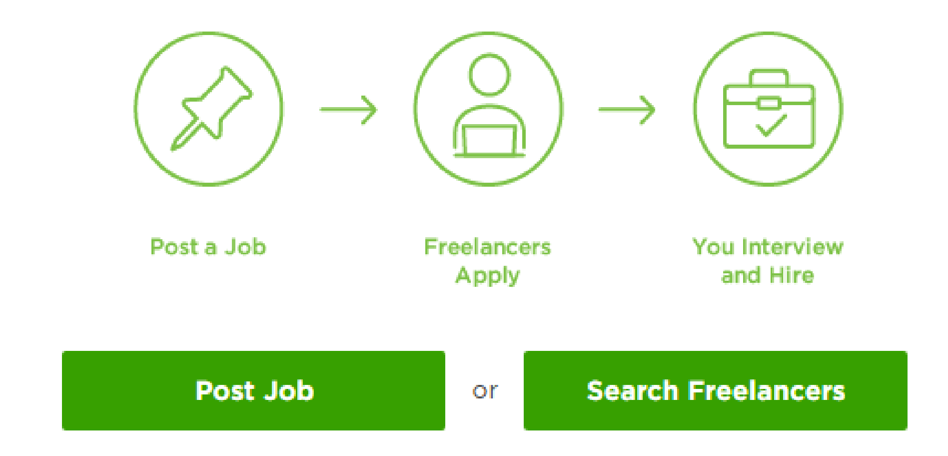
15 خطوة فعالة لصفحتك الشخصية على Upwork ستساعدك في الحصول على العملاء*

- أعلم أنك مررت بهذا من قبل، عندما تحصل على دعوة لعمل ما. لكن قبل أن تحتفل بحصولك على عمل، تكتشف أن هذه الدعوة إما زائفه أو بمقابل ضئيل. فتتساءل لماذا لا يجذب بروفايلك على Upwork عملاء حقيقين؟!
أراهن أنك قمت ببعض التعديلات في بروفايلك ولكن دون جدوى. حسناً، إن حياتك المهنية على وشك أن تتغير الآن.
- حيث أقدم لك 15 خطوة ستساعدك على عمل بروفايل Upwork رائع، لجذب العملاء الحقيقين.

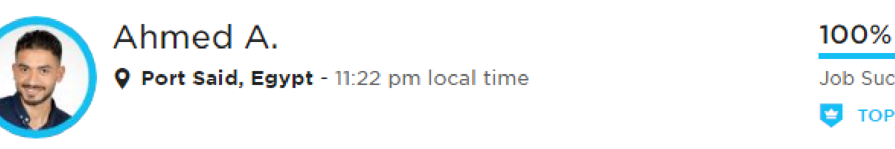
لنبدأ بنبذة مختصرة ومن ثم نتعمق في الخطوات.

- نبذة مختصرة عن يوم العميل:

تخيل أنك عميل يريد إتمام بعض الأعمال من خلال موقع Upwork. إما أن تعلن عن هذا العمل وتتكأ على أريكتك منتظر ال freelancers (أشخاص يقومون بأعمال مستقلة على الإنترنت كالتصميم والترجمة وغيرها) أن يحاولوا الحصول عليه والقيام به.



أو سوف تبحث عن بعض ال freelancers وتفحص ملفاتهم الشخصية على Upwork وتختار الشخص المناسب.





Modeling your idea into 3D live Object

Looking for top quality Architecture and Mechanical designs? Great, I am inviting you for a tour of my portfolio.

3D Modeling is My passion! My Amazing world and more :).
I Can do your 3D Model with a lot of creativity and love.

في كلتا الحالتين, بروفايلك على Upwork يلعب دوراً هاماً في الحصول على عملاء.
وعند تطبيق هذه الخطوات وتكوين ملف شخصي جيد على Upwork, سيتم اختيارك من قِبل بعض العملاء الحقيقين.

1-كيفية تحديد مقابل عملك (السعر / الساعة).

أراهن أنك حاولت حسابه هكذا:
مرتبي الشهري 2000 خلال وقت عملي كله, وأعمل 40 ساعة/ الأسبوع أي 160 ساعة/ الشهر.
بقسمة 2000 على 160 ساعة يكون مرتبك 12.5 $ في الساعة.
حسناً توقف, هل وضعت هذا في الاعتبار:

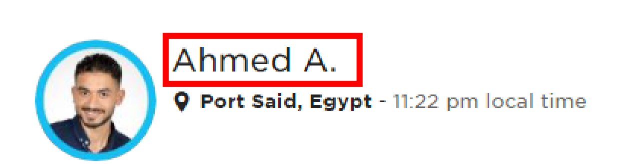
- معظم الوقت لن تعمل لمدة 8 ساعات في اليوم.
- لن تحصل على مقابل للوقت الذي تمضيه في البحث للحصول عن عمل أو للمقابلات التي تجريها من أجل عملا ما.

لن تحصل على تأمين صحي كما في وظيفتك السابقة ذات دوام كامل.

ضع هذه الملاحظات في اعتبارك ثم ابدأ بتحديد مرتبك في الساعة.

2-من أنت.

أنت الآن freelancer محترف, لذلك لا تكن خجول واستخدم اسمك الحقيقي ليس اسمك المستعار أو الذي تستخدمه على snap chat.



هذا ضروري من أجل عملية التحقق من البيانات حيث أن استخدام اسم مزيف قد يعرض بروفايلك للحظر كما أنك لن تتمكن من سحب مكاسبك والحصول على مقابل عملك لذلك لا تخاطر, كما لا تنسى كتابته بحروف كبيرة.

3-إبراز عنوان العمل الذي تقوم به.

هل سألت نفسك من قبل كيف يضع العديد من ال freelancers نفس العنوان الذي تضعه.

حسنًا, يجب أن تسأل نفسك هذا السؤال, وإذا كانت إجابتك أنه عنوان شائع ومنتشر (مثل: تصميم مواقع الإنترنت Web design) فإن إجابتك خاطئة.

من عنوانك الذي تستخدمه, يجب أن يقدر العميل على معرفة ما تقوم به بالتحديد, حاول أن تشرح عملك وما تقوم به في عنوان قصير كهذه الأمثلة.

example #1 "writing blog posts that convert visitors into customers."

example #2 "writing Facebook ads that get traffic."

example #3 "Modeling your idea into 3D live Object."

والتي تعطي العميل رسالة واضحة عما تقوم به.

لذا ألقي نظرة على عناوين منافسيك ولا تختار نفس العنوان من أجل إبراز عنوانك الخاص.
شيء آخر مهم أن تعرفه ويفتقده معظم ال freelancers, لا تكتب عنوان طويل حيث أنه يظهر غير كامل في نتائج البحث.

4-العملاء يحكمون على صفحتك الشخصية من خلال الصورة.

الأمر الغريب أن شكلك الكبير قد يجذب إليك عملاء أكثر, هذا الشخص حاول إضافة لحية زائفه إلى صورته الشخصية والتي زادت نسبة قبوله في الوظائف من 14% إلى 32%



لا تضع واحدة من الصور التي يشار إليك فيها على الفيس بوك, بدلا من ذلك اتبع هذه الخطوات الخمس المهمة في وضع الصورة الشخصية على Upwork.

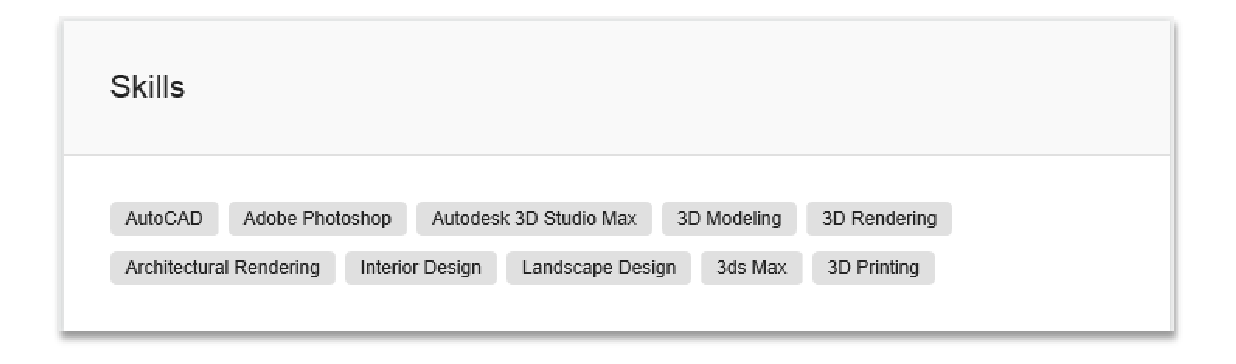
1: يجب أن تُظهر وجهك وأكتافك في الصورة (لا حاجه لتظهر باقي أجزاء).
2: ابتسم (ليس ابتسامه سخيفة) يجب أن تبدو سعيد ومرتاح وليس عنيف وعصبي.
3: إرتدي ملابس ذات مظهر جيد (رسمية نوعاً ما).
4: استخدم خلفية واضحة لا يوجد بها أشخاص.
5: استخدم إضاءة جيدة (ضوء الشمس قد يكون كافياً)

إن لم يكن لديك واحدة بالفعل, اجعل صديقك يلتقط لك بعض الصور بأعلى جوده ممكنه (استخدم كاميرا هاتف جيدة) وتذكر الخطوات السابقة.

5-مهاراتك.

حان وقت التحدث عن المزيد من الأمور الهامة.

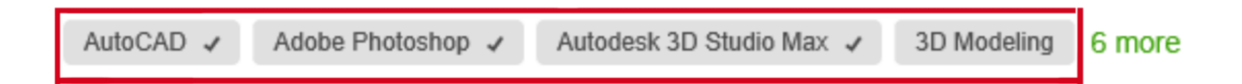
إنها أحد أهم الأشياء خصوصاً إذا كنت في بدايتك وليس لديك أي عملاء بعد.



عندما تختار مهاراتك الأساسية في ملفك الشخصي لديك الفرصة أن تتحقق منهم من خلال Upwork بطريقة سهلة, فقط إبدا باختبار المهارات (تفاصيل أكثر في الخلوة التالية) والذي يعطي إثبات للعملاء عند رؤية ملفك الشخصي على Upwork بأنك مؤهل للعمل بهذه المهارات.

من المهم أن تضع في الاعتبار أنه لن يتم اختبار كل مهارة على حدة في اليوم الأول لذلك ضع المهارات الأكثر أهمية أولاً ثم الأقل الأهمية.

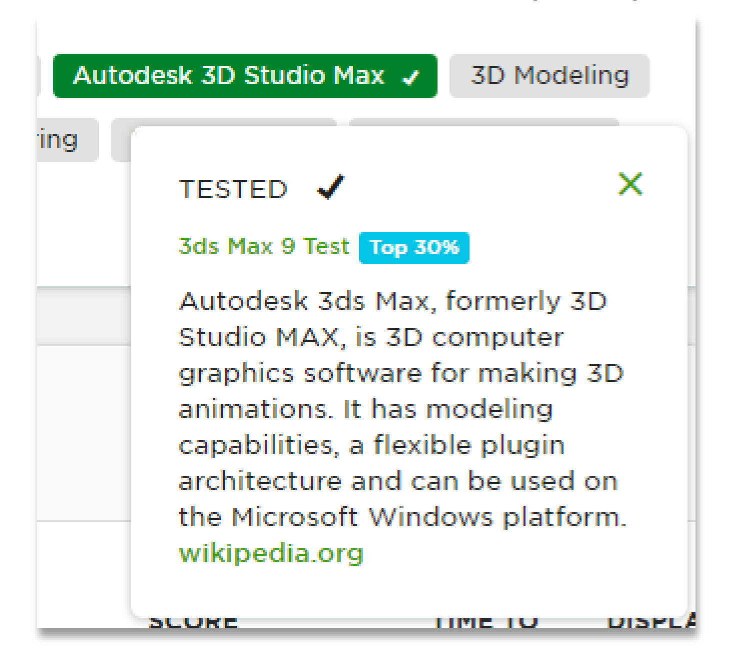
وسوف تلاحظ عند اختيارك لأكثر من خمس مهارات سيتم عرض 5 مهارات فقط ورابط more (أكثر) الذي يعرض باقي المهارات عند الضغط عليه.



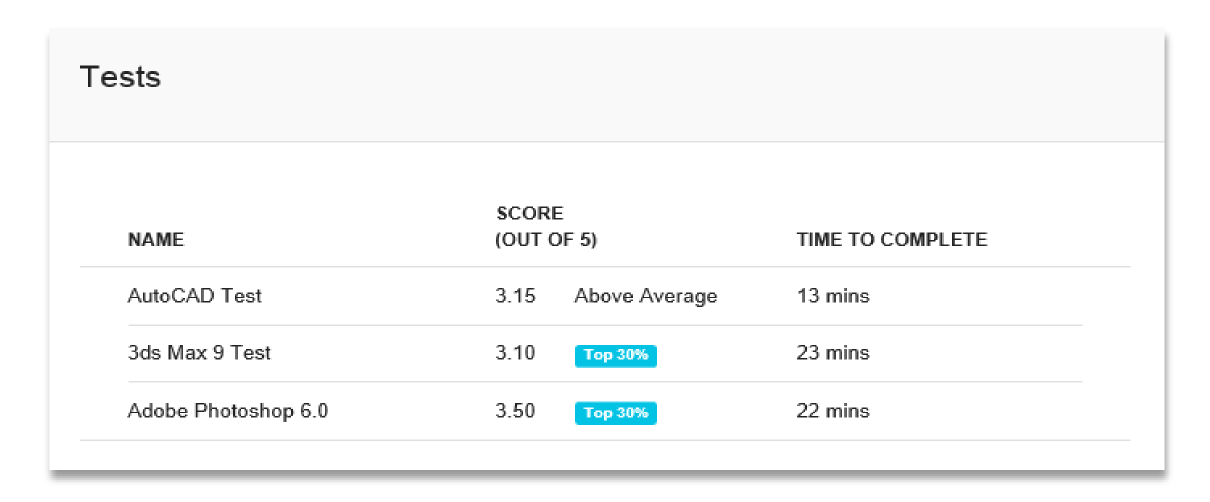
لذلك تأكد من اختيارك لأكثر 5 مهارات تجذب انتباه العملاء.

6-إثبات مهاراتك بالاختبارات.

كما قرأت بالسابق، التقدم الاختبارات وإتمامها يمكنك من جذب الانتباه إلى مهاراتك. (ليس لكل المهارات اختبارات)



كما أن لها قسم مخصوص يعرض أكثر عن النتيجة والوقت المحدد وما إلى ذلك.

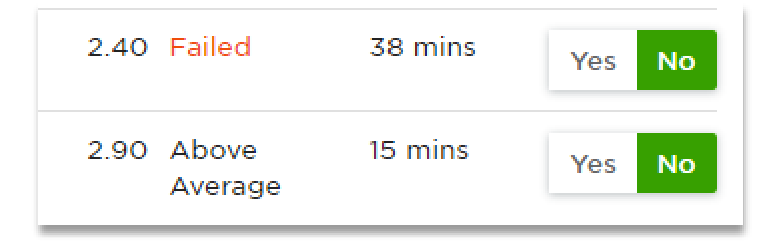


Tests

NAME	SCORE (OUT OF 5)		TIME TO COMPLETE
AutoCAD Test	3.15	Above Average	13 mins
3ds Max 9 Test	3.10	Top 30%	23 mins
Adobe Photoshop 6.0	3.50	Top 30%	22 mins

ومن الجيد أنه يمكنك إخفاء أي اختبار أو إعادته مرة أخرى إذا كانت النتيجة سيئة.





2.40	Failed	38 mins	Yes No
2.90	Above Average	15 mins	Yes No

7-النظرة العامة عنك Overview.

ليست بالضرورة أن تكون عنك, مهم جداً أن تضع في ذهنك عندما تكتب النظرة العامة عنك أن تكون مفيدة لعميلك, إذا كتبت (أنا) أكثر من (أنت) فأنت تُخطأ. حيث أن أي freelancer يستطيع كتابة أي شيء عن نفسه لكن لماذا سيصدقك العميل؟

لذلك أول شيء اقترح عليك القيام به هو الحصول على بعض التوصيات والشهادات من العملاء الذين عملت معهم خارج Upwork أو داخله إذا قمت بعمل بالفعل.

Check what my UPWORK clients are saying about me:

"Ahmed did an amazing job. I highly recommend him. He has great communication skills, works honestly and delivers on time. Do yourself a favor and hire him."

"Its been a great experience working with Ahmed. He understands what the client wants and delivers the product. Highly recommended!"

"Ahmed did a lot of research and has recreated a model with great attention to detail"

وهذا يجعل كلامك أكثر تصديقاً.

وسواء كان لديك توصيات أو لا, اتبع هذه الخطوات الأربع لكتابته نظرة عامة جيدة:

- لا ترتب كلامك كما لو أنك تكتب مقال أو سيرة ذاتية ولكن حاول أن تجعلها كالقصة, اجعل عميلك يعرف أي رحلة ستأخذه خلالها.
- لا تبحث عن الإلهام من الملفات الشخصية الأخرى الأعلى تقييماً TOP RATEDعلى Upwork, أنت الوحيد تعرف ما الذي يجعلك شخص فريد ومميز, لذا إبدا بكتابة النظرة العامة عنك الآن ثم يمكنك تعديلها لاحقاً عندما تظهر الكلمات المناسبة في عقلك فجأة.
- أنا متأكد أنك لا تريد إبعاد العملاء. لا تبعد العملاء بتحديد بعض الأعمال (لا أعمل على موقع Wordpress) أو شيء كهذا.

في نهاية النظرة العامة, اكتب طلب للعمل (تريد كذا وكذا؟ اطلبني للقيام بعملك الآن).

8-لا تكذب بخصوص مستوى إتقان اللغة الإنجليزية.

الأمر الأكثر شيوعاً هو كذب ال freelancers بشأن مستواهم في اللغة الانجليزية.

Language

English

Proficiency

 Native or Bilingual

I have complete command of this language, including breadth of vocabulary, idioms, and colloquialisms.

حيث أن إتقانك للغة الإنجليزية يعطيك فرصة أكبر من ال freelancers ذوي مستوى متوسط في اللغة الانجليزية. لكن معظم العملاء يكتشفون هذا بالنهاية ومن الممكن أن يقوموا بحظر حسابك, والأهم أنك ستفقد فرصة العمل معهم.

على الصعيد الآخر, إذا كنت فصيح ومتمكن من اللغة الإنجليزية لا تحدد مستواك فقط في ملفك الشخصي بل اكتبه أيضا في النظرة العامة عنك. سيكون ذو أهمية كبيرة لك وسيسهل عليك التواصل.

إذا كنت تسأل كيف يمكنك تحديد مستواك في اللغة الإنجليزية وكيف تحصل على هذه العلامة في ملفك.

Languages

English: Conversational

إليك كيف:

- إذا كنت في بلد المتحدثين الأصليين للغة الإنجليزية, سيجب عليك أنت تقدم شهادة من Doulingo, Cambridge or IELTS
- وإن لم تكن في احد هذه البلدان, ستقوم بعملك فقط و بعد الانتهاء من كل عمل أو اتفاق سيقوم العميل بتقييم مدى إتقانك للغة الانجليزية, و إذا قام ثلاثة عملاء أو أكثر بتأكيد مستواك سوف تحصل على العلامة.

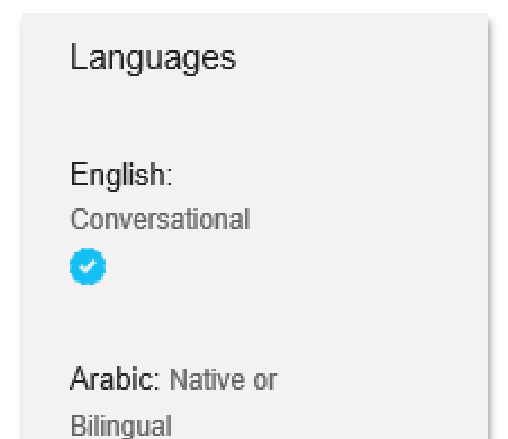
https://community.upwork.com/t5/Announcements/English-Verified-and-change-to-language-proficiency-labels/td-p/128637

كما يجب كتابة لغاتك الأخرى مهما كان مستواك في هذه اللغة.



البعض يتساءل ما الفائدة من كتابة لغة رئيسية, خمن هذا؛ إذا كانت لغتك الأساسية هي اللغة الأم لعميلك المحتمل, هناك فرصة أن يعجبه وجود شيء مشترك بينكم.

وماذا تعتقد أن يحدث إذا كنت تستطيع التحدث مع العميل بنفس لغته ولغتك الأم؟ ستحصل على فرصة كبيرة في الأغلب.



9-تأكد من صحة رقم هاتفك.



خطوة بسيطة يمكنك القيام بها, حيث تعطيك علامة رقم الهاتف المتحقق منه وبالتالي تعطي ثقة أكبر للعملاء.

10- فقط 2% من ال freelancers لديهم فيديوهات لتقديم أنفسهم.

بعد تحليل 100 ملف شخصي تم إيجاد شخصين فقط لديهم فيديوهات لتقديم أنفسهم على ملفاتهم الشخصية.

بالطبع هذه النسبة قد تختلف إذا كان تخصصك فيديوهات الرسوم المتحركة و الجرافيك و لكنها فرصة لابد من الحصول عليها.

أعلم أنك تسأل كيف يمكنك عمل فيديو تقديمي مبهر.

إليك الخطوات:

1. كل ما أشرت إليه من قبل عن الصورة الشخصية (وجه نظيف, ابتسامه, ارتداء ملابس جيدة وأخيراً خلفية مضيئة وهادئة).
2. كاميرا فيديو عالية الجودة مع ميكروفون ثابت وعالي الجودة أيضاً.
3. كن مختلفاً! لا قواعد هنا, اصنع فيديو بطريقتك الخاصة والفريدة وضع في اعتبارك رؤية العميل لك, لذلك يجب أن يكون قادر على معرفة ما تقدمه بالتحديد وهل أنت الشخص المناسب للقيام بوظيفته أم لا.
4. شاهد وتمعن فيديوهات ال freelancers الآخرين. (لا تضع سيناريو لكلامك وتكلم كما لو كنت مع صديقك) ولديك عدد محاولات لا نهائية حتى تحصل على الفيديو المناسب.
5. أطلق عليه (اسمك أو عنوان ما تقدمه من عمل) ثم قم بتحميل على اليوتيوب.

إذا كنت لا تفضل الظهور في الفيديو:

يمكنك الاستعانة بأحد مصممي فيديوهات الموشن جرافيك بخمسات أو fiverr وعمل فيديو خاص بك وبأعمالك رفعه على اليوتيوب ووضعه بـ Upwork

مثال على فيديو موشن جرافيك



https://www.youtube.com/watch?v=vyRkClGwZOw

خدمات تصميم الموشن جرافيك بخمسات

https://khamsat.com/designing/video/?r=228259

خدمات تصميم الموشن جرافيك بـ fiverr

https://www.fiverr.com/categories/video-animation/whiteboard-explainer-videos?source=category_tree/7a9d66d6e7

11-كتابة معلومات صادقة في ملفك الشخصي.

يبحث العملاء عن دليل واثبات على كل ما تكتبه في ملفك الشخصي لذا ضع عينات من أعمال قمت بها بالفعل.

فكر فيما يريده العميل, قد يحتاج إلى موقع لبيع كتابه الإلكتروني من خلاله, فإذا قرأ في ملفك معلومة عن موقع قد قدمته للعميل سابق وساعدته في بيع كتابه الإلكتروني من خلاله سيقوم بدعوتك على الفور, الأمر بسيط جداً.

احرص على وصف كل جزء في صفحتك جيداً, وإن كان بالإمكان ضع بعض الإحصائيات الحقيقية التي قد تجعل الأمر أكثر إقناعاً.

" هذا الموقع مكن عميلي من بيع 132 كتاب إلكتروني" أفضل بكثير من " هذا الموقع ساعد عميلي في بيع كتابه"

واحرص على إرفاق بعض الصور لهذه المعلومات, وتذكر عندما تنتهي من مشروعين جديدين احذف المشاريع والأعمال القديمة واحتفظ بكتابة المشاريع القيمة فقط التي قمت بها.

12-التاريخ الوظيفي:

واحد من ثلاثة أنواع:

- الأول: شخص كان يعمل في وظيفة مملة بدوام كامل ثم بدأ حياة مهنية جديدة على Upwork, في هذه الحالة حاول أن تشير في ملفك الشخصي إلى أي تدريب قمت به مرتبط بالعمل الذي تقوم به في .Upwork
- الثاني: شخص كان أو مازال يعمل في وظيفة بدوام كامل ثم بدأ يعمل في Upwork في نفس المجال. وهذه ميزة يجب الإشارة إليها في الملف الشخصي.
- الثالث: النوع الأخير هو شخص لم يعمل من قبل ولم يحصل على أي تدريب و يكره الوظائف ذات دوام كامل, في هذه الحالة, اترك خانة التاريخ الوظيفي الآن و بعد أن تقوم بعمل أو مشروع على Upwork, اكتبه فيها.

13-التعليم الأكاديمي مكروه في العالم أجمع.

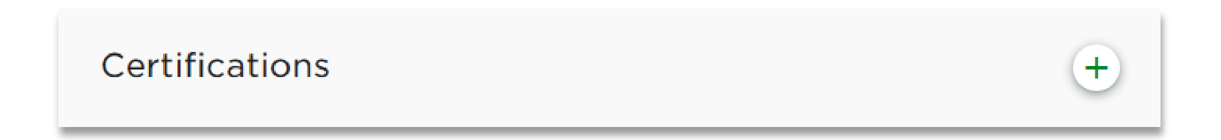
لا أعلم بشأنك ولكن بالنسبة لي ولمعظم ال freelancers لا نحب مجال دراستنا, إذا كنت مثلنا, إترك خانة التعليم خالية أو إملائها إذا كنت قد درست بعض المواد المرتبطة بما تقوم به على Upwork وإذا كنت تعتقد أن هذا الأمر قد يجذب بعض العملاء.

- ستكون محظوظ إذا كان عملك في نفس مجال دراستك حيث أن هذه ميزة لبعض العملاء, لذلك صف بالتفصيل كيف أثرت سنوات دراستك على عملك كما في الخطوات السابقة.

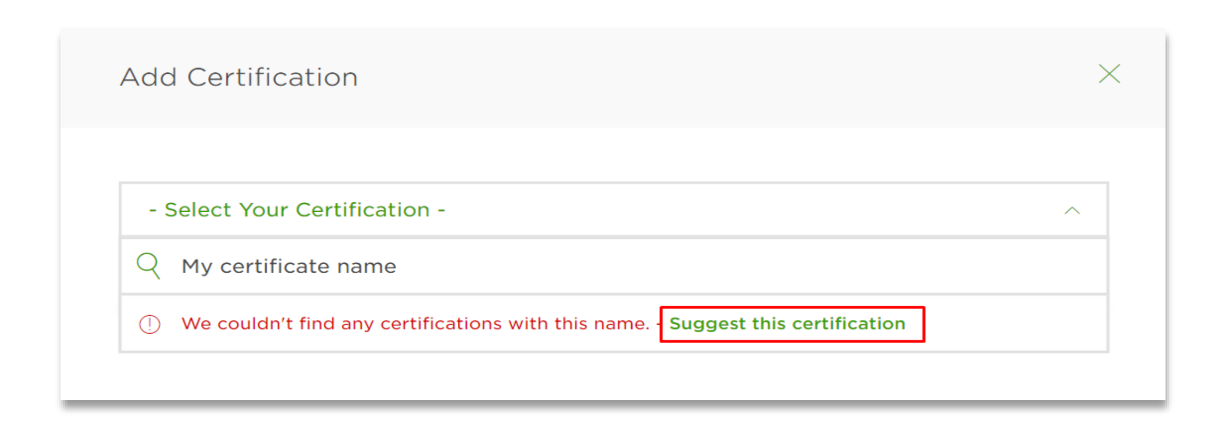
14-اجعل مظهر صفحتك على Upwork مُبهر بوضع بعض الشهادات.

إذا كان لديك أي شهادة يعتمدها Upwork يمكنك وضعها بصفحتك لتزيد من فعالية وكفاءة صفحتك ويمكنك الاطلاع على الشهادات المعتمدة من قبل Upwork وإضافة الشهادة **من خلال إتباع الآتي:**

1. اذهب لـ Certifications ثم اضغط على علامة +



2. ثم ابحث مستخدماً اسم الشهادة, في معظم الأوقات لن ترى شهادتك موجودة لذا ستضغط على (أقترح هذه الشهادة).



3. ستقدم إليك هذه الاستمارة والتي ستكتب فيها تفاصيل شهادتك.

Suggest a certification

Certification name

Provider

Description

Website URL

Add Certification Cancel

عند الضغط " Add Certification " فريق Upwork سيتحقق من شهادتك وعند قبولها ستظهر بصفحتك.

15-حدد الوقت الذي تكون المتاح فيه واستجب لدعوات العمل سريعاً.

Availability

Available

As Needed - Open to Offers

24 hrs response time 

.

أنه شيء سهل للقيام به في Upwork وذلك من خلال هواتف Android /ios بمجرد أن ترد وتستجيب لدعوات العمل يظهر وقت الاستجابة على ملفك الشخصي، وإذا قيل إن وقت استجابتك خلال 3 أيام أو أسبوع ستفقد العديد من دعوات العمل, خصوصاً الدعوات العاجلة.

وفى النهاية تذكر هذه الملحوظات:

- ملحوظة 1: كن صادقاً في كل ما تكتبه عن نفسك في ملفك الشخصي على Upwork.
- ملحوظة 2: تعلم copywriting حيث أنها ستساعدك كثيراً عندما تكتب أي شيء مما ناقشناه سابقا, وإبدا بهذا الكتاب copywriting 101
- ملحوظة 3: استخدم إضافة Grammarly على جوجل كروم عندما تكتب حيث أنه يتحقق من أخطائك الكتابية, وسيكون أفضل إذا جعلت متحدث أصلي للغة الإنجليزية يراجع ما كتبته .

---

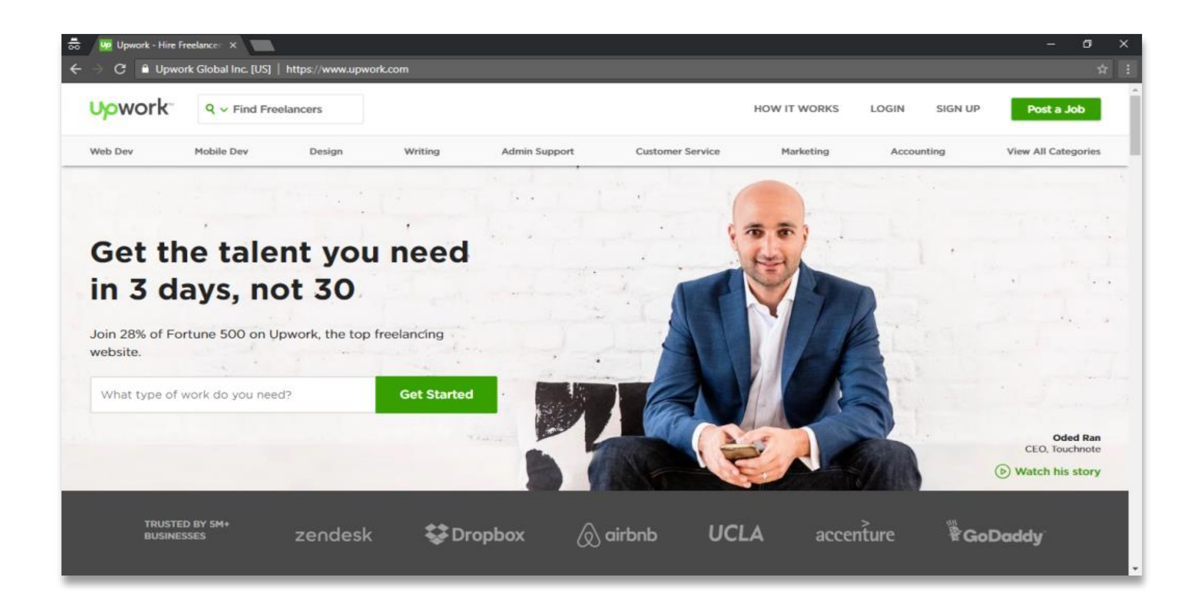
*المقالة مترجمة بتصرف من موقع freelancetraveling للكاتب Ahmed Mosaad

آخر تحديث للمقالة الأصلية 20 أبريل 2017 مع بعض التحديثات على المقالة المترجمة



بعد أن تعرفنا على أهم الخطوط العريضة التي يجب أن تأخذها بعين الاعتبار قبل حتى التفكير في عمل حساب جديد بموقع Upwork, **هيا بنا نعرف الآن كيفية التسجيل بالموقع.**

نذهب إلى الموقع **www.upwork.com** ثم نضغط على زر **Sign Up** الموجود أعلى الصفحة.

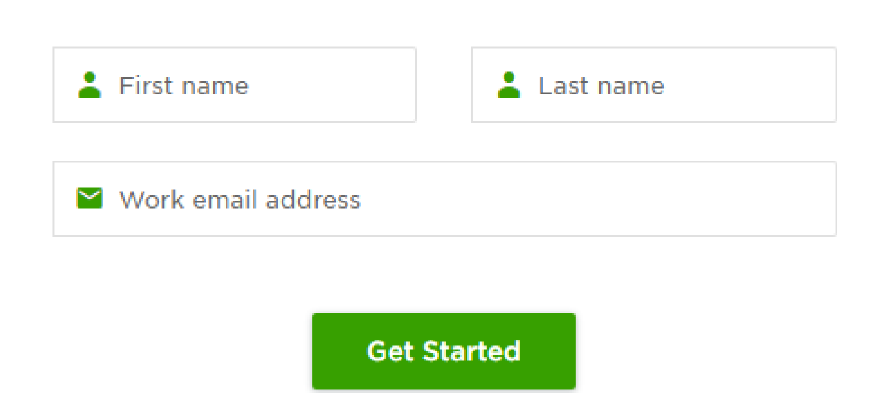


نقوم ملء النموذج التالي:

First Name الاسم الأول.

Last Name الاسم الأخير "العائلي".

Work email address البريد الإلكتروني الخاص للعمل.



نقوم باستكمال بيانات الحساب:

Select a country اختيار بلدك.

Create a password إنشاء كلمة مرور.

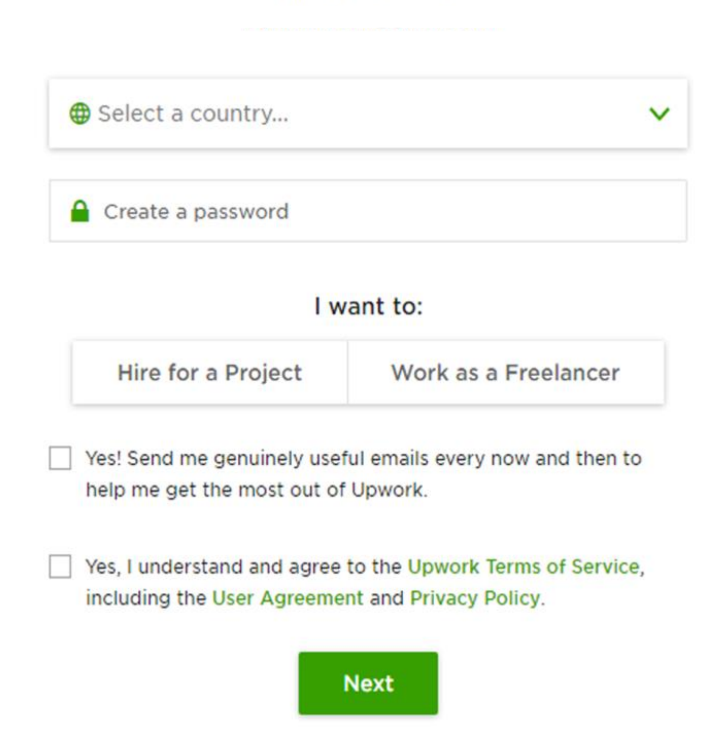
تحديد نوع العمل:

Hire for a project توظيف لآجل مشروعك الخاص.

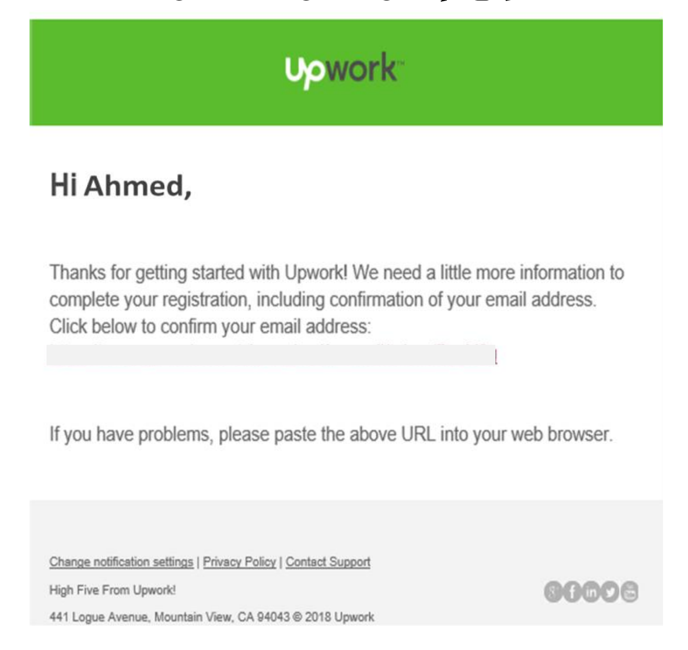
Work as Freelancer العمل الحر.

وسنختار حينها Work as Freelancer

ثم نقوم بتفعيل زرين الموافقة على سياسة الخصوصية.



نذهب بعدها إلى الإيميل الخاص بنا لتفعيل الحساب.



Upwork

Hi Ahmed,

Thanks for getting started with Upwork! We need a little more information to complete your registration, including confirmation of your email address.
Click below to confirm your email address:

If you have problems, please paste the above URL into your web browser.

Change notification settings | Privacy Policy | Contact Support
High Five From Upwork!
441 Logue Avenue, Mountain View, CA 94043 © 2018 Upwork

بعد التفعيل يطلب منك اكمال البيانات التالية:

- ماهي الخدمات التي تقدمها للعميل

Tell us about your services.

What is the main service you offer to clients?

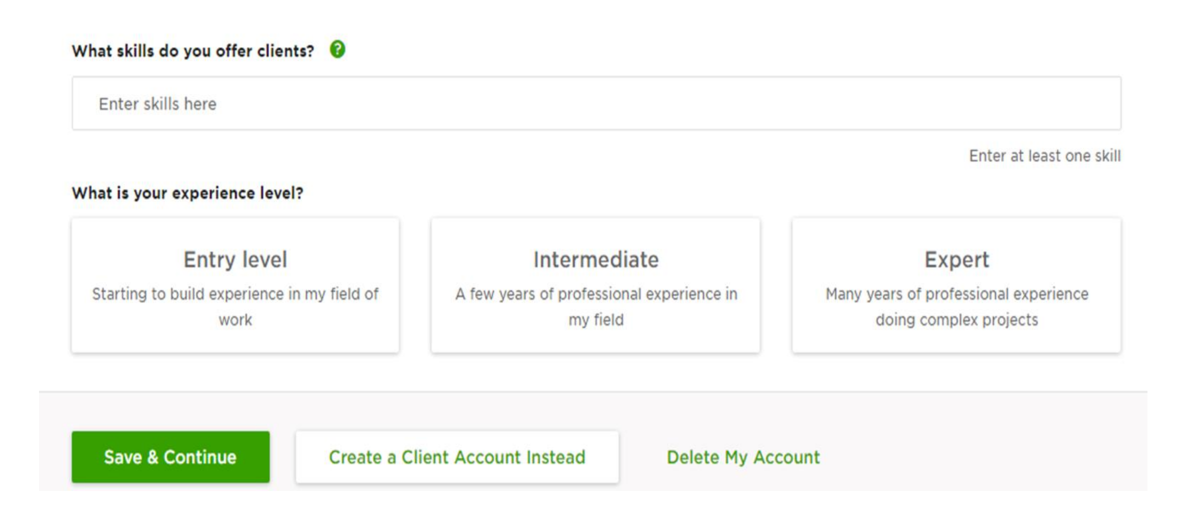
Engineering & Architecture

Which types of Engineering & Architecture do you do?

Select up to 4 types of work.

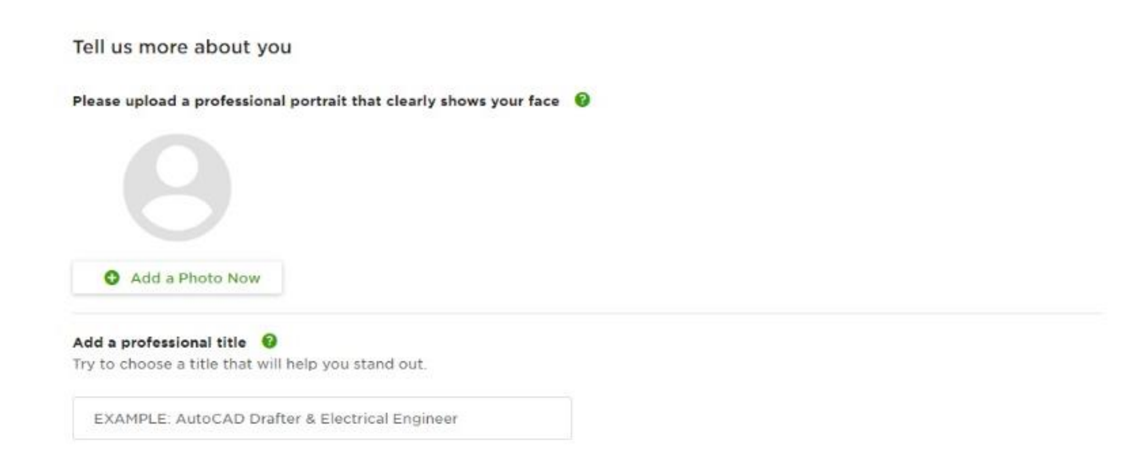
- [ ] 3D Modeling & CAD
- [ ] Architecture
- [ ] Chemical Engineering
- [ ] Civil & Structural Engineering
- [ ] Contract Manufacturing
- [ ] Electrical Engineering
- [ ] Interior Design
- [ ] Mechanical Engineering
- [ ] Product Design
- [ ] Other - Engineering & Architecture

نقوم الأن باختيار المهارات والمستوى الخاص بك ثم نضغط على زر **Save & Continue**



Profile photo اختيار صورة بارزة للوجه بخلفية هادئة.

Add a Professional title لاختيار المًسمى الوظيفي الخاص بك على الموقع.



Write a professional overview كتابة نظرة عامة احترافية عن عملك والخدمات التي تقدمها لاحظ أن هذا المقطع من أول الأشياء التي يراها العميل في صفحتك.

Write a professional overview

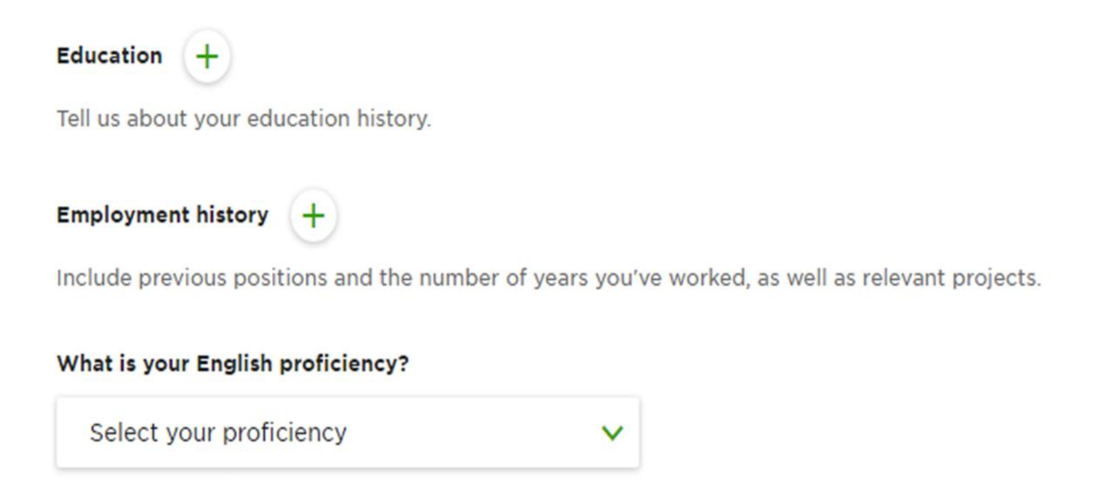
Highlight your top skills, experience, and interests. This is one of the first things clients will see on your profile.

Use this space to show clients you have the skills and experience they're looking for.

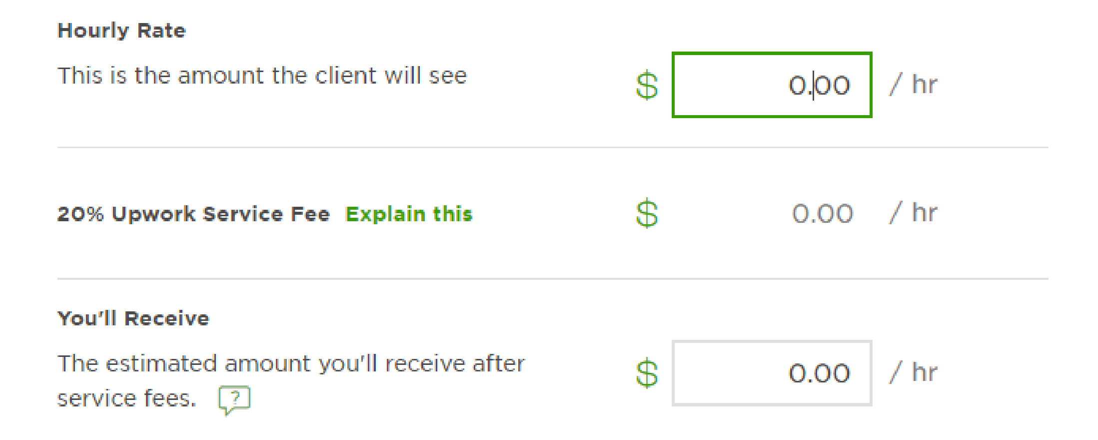


Employment history إضافة تاريخك العملي.

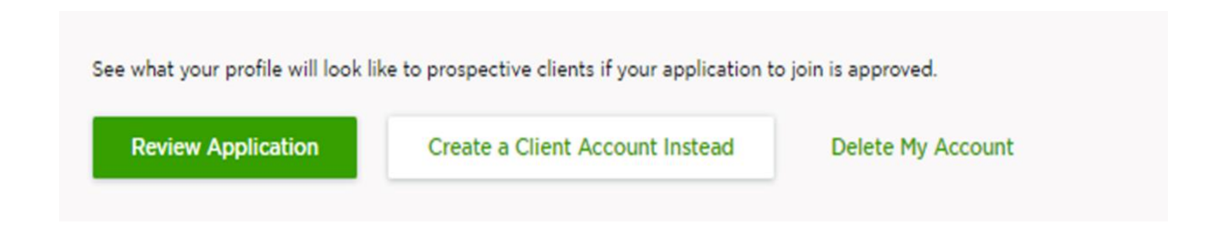
Select your proficiency لاختيار مستوى اللغة الإنجليزية لديك.



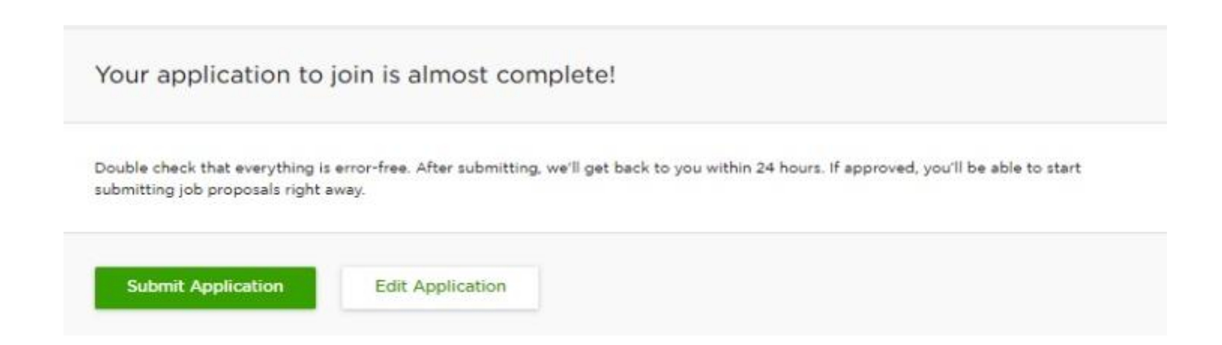
من خلال خانة Hourly Rate نقوم بتحديد سعر الساعة المناسب لنا والذي يتم تحديده من قبلك أنت, وتلاحظ أنه يشير إلى نسبة خصم الموقع 20% وماذا ستحصل بعد الخصم.



ثم بعد ذلك نقوم بالضغط على **Review Application** لعرض نظرة عامة على الملف الخاص بنا إذا تم قبول تسجيلك على الموقع



بعد التأكد من إدخال جميع البيانات نضغط على **Submit Application** لإرسال الطلب للمراجعة وانتظار الموافقة من قبل إدارة الموقع.



آلية التقدم لمشروع على Upwork

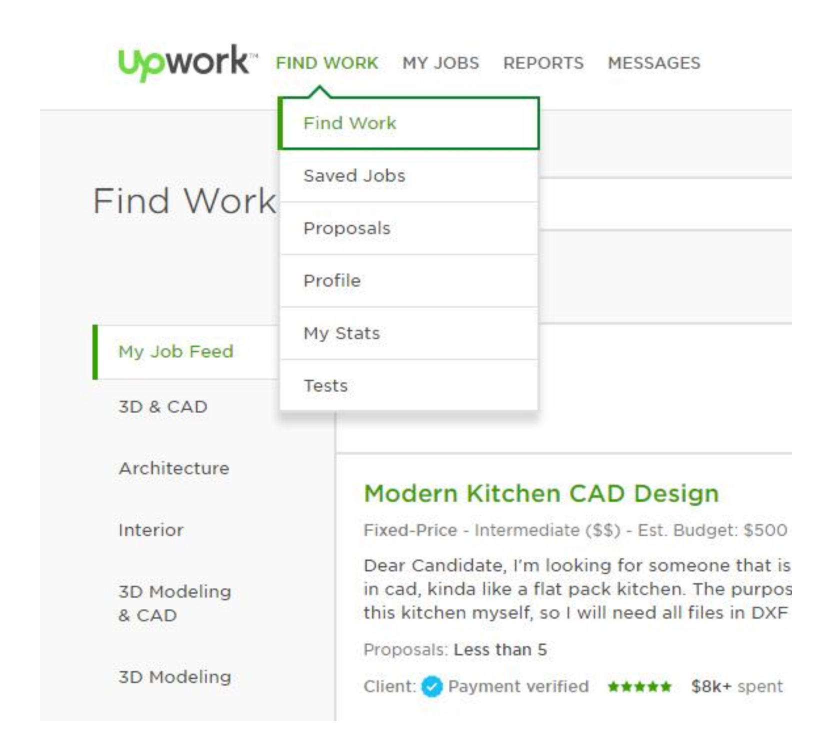
بعد تجهيزك لصفحة شخصية احترافية يأتي الآن دورك في التقدم للعمل على مشروع بالموقع وسنشرح أولا خطوات وطريقة التقدم ومن ثم نصائح حول كتابة عرض جيد جذاب للعميل على Upwork.

خطوات التقدم للعمل على مشروع.

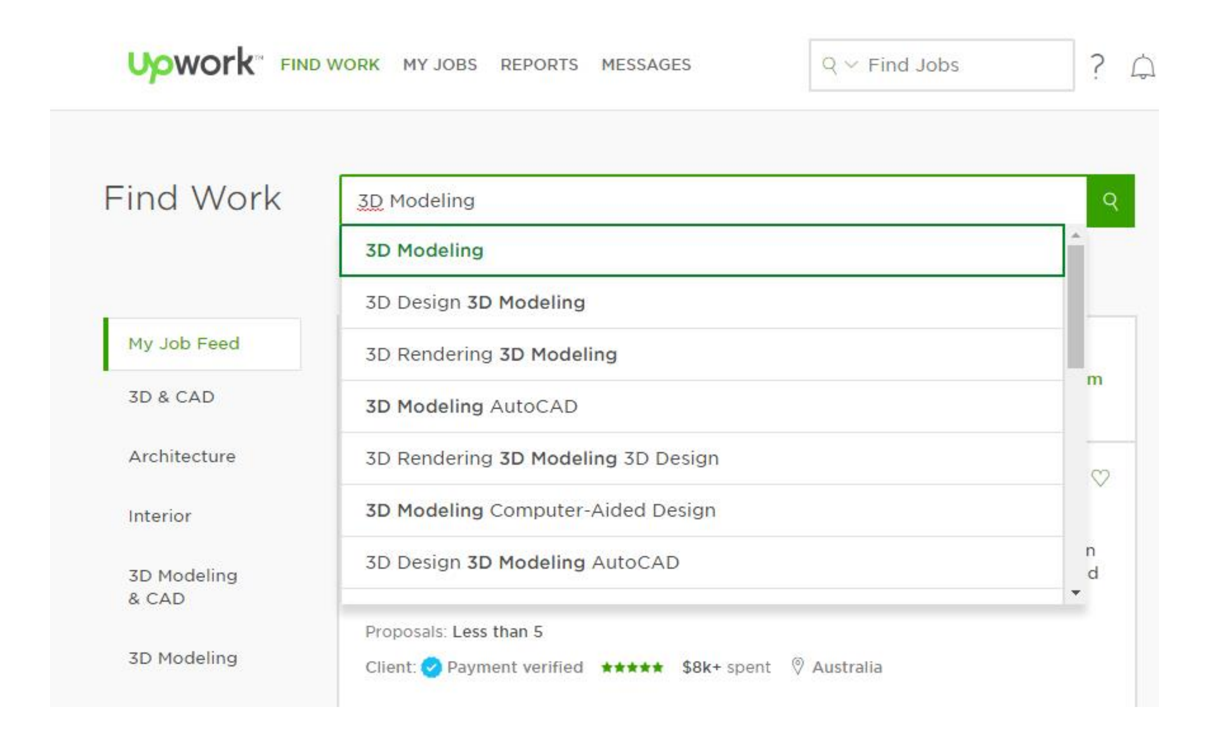
يمكنك تقديم عرض لمشروع ما على Upwork من خلال ما يسمى بـ Proposal ويعنى مقترح وعرض توضح فيه للعميل لماذا انت كفء لهذا العمل او لهذا المشروع.

إذا الآن يأتي دور أين توجد المشاريع المتاحة على Upwork؟

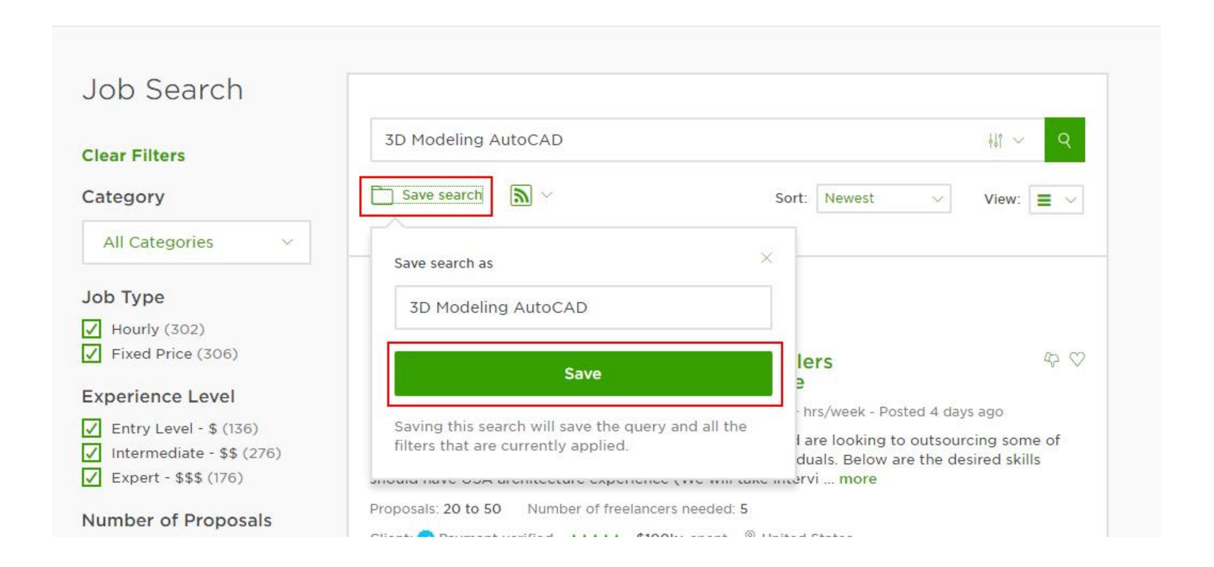
1. من خلال الذهاب لصفحة FIND WORK



2. بعد ذلك تكتب في مربع البحث الكلمات البحثية المناسبة للعمل والمشاريع التي تبحث عنها ومناسبة لمجال عملك، بمعنى أنني على سبيل المثال أعمل في مجال 3D Modeling اكتب في مربع البحث 3D Modeling.

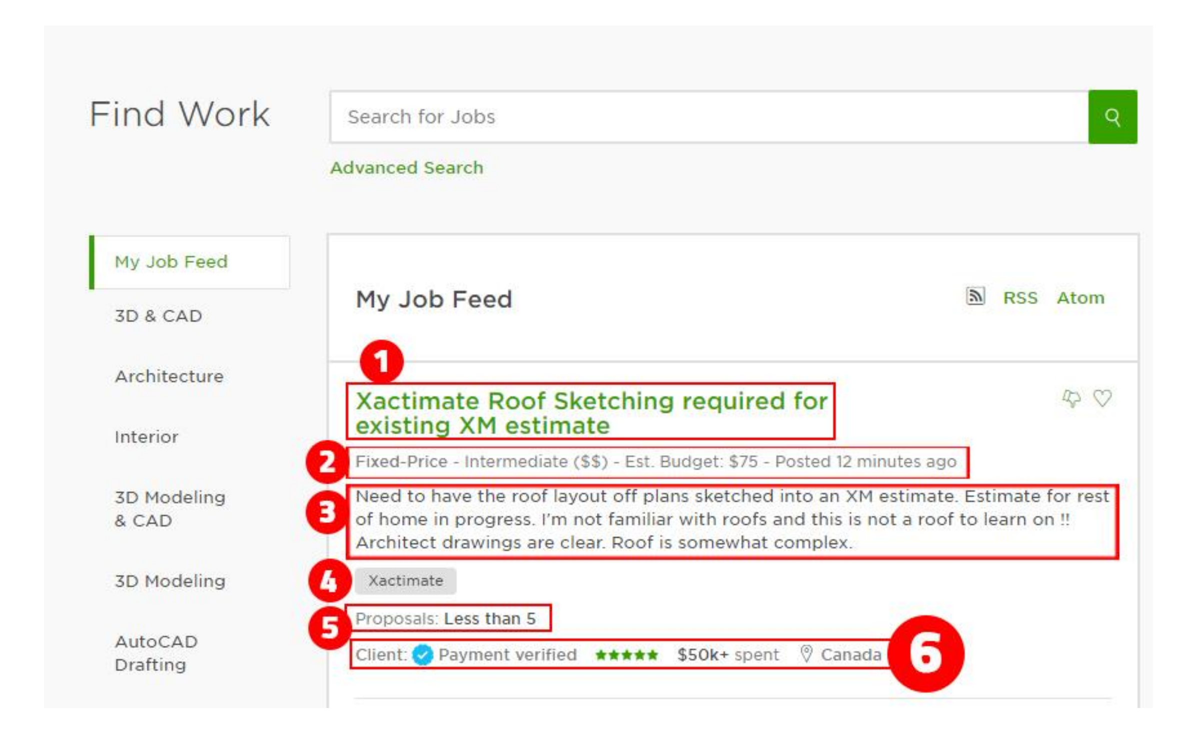


كذلك كما تلاحظ يعطى لك الموقع مقترحات اخرى وكلمات بحثية أخرى مشابه للكمات التي تبحث عنا يمكنك حفظ كل منها عن طريق Save Search.



وتفيد خاصية **Save Search** *في إضافة جميع الوظائف المتعلقة بمجالك في مكان واحد وتظهر لك جميع الكلمات والوظائف المحفوظة بصفحة* FIND WORK.

بعد ذلك نجد العديد من المشاريع نختار الأنسب لنا. ولاحظ الآتي موضحا عليها التفاصيل بالأرقام:



1. اسم المشروع.

2. Fixed-Price - Intermediate ($$) - Est. Budget: $75 - Posted 12 minutes ago

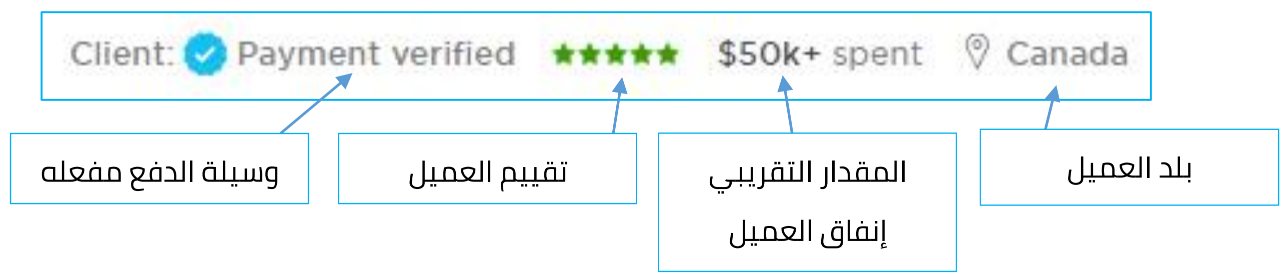
نوع المشروع **Fixed-Price** وهو الدفع مقابل المشروع ككل ونتحدث عن أنواع العمل فيما بعد باستفاضة.

المستوى المطلوب: **Intermediate**

الميزانية: **Budget 75$**

تاريخ إضافة ذلك المشروع: **من 12 دقيقة مضت**

3. وصف المشروع وما يريده الزبون.
4. اسم المهارة المطلوبة.
5. **عدد الـ Proposals المقدمة:** اقل من 5.
6. **مهمة جدا: سمعة العميل**



ونلاحظ أنه من المهم جدا أن تكون **وسيلة الدفع للعميل مفعله** كذلك **مدى تقييمه من قبل الـ Freelancers الآخرين** وما هي **بلده** حيث كما ذكرنا في السابق يوجد بعض الجنسيات التي تكون بشكل عام صعبة في التعامل ويسببون الكثير من المشاكل.

بعدها إن وجدنا المشروع مناسب نضغط على اسم المشروع (النقطة رقم 1).

يأتي بعدها شكل منشور الوظيفة كما بالصورة التالية – لاحظ جيدا الصورة والأرقام الموضح تفاصيلها أدناه.

Xactimate Roof Sketching required for existing XM estimate

Flag as inappropriate

3D Modeling & CAD   Posted 37 minutes ago

Fixed Price $75 Budget $$ Intermediate Level — I am looking for a mix of experience and value

6 Submit A Proposal

Save Job

Required Connects to submit a proposal: 2
Available Connects: 16

1 Details

Need to have the roof layout off plans sketched into an XM estimate. Estimate for rest of home in progress.
I'm not familiar with roofs and this is not a roof to learn on !!

Architect drawings are clear. Roof is somewhat complex.

Attachment

301 FC_Roofing plans.pdf (31.8 MB)

Project Type: One-time project
Other Skills: Xactimate

5 About the Client

(4.97) 54 reviews

Canada
Toronto 10:29 PM

85 Jobs Posted
73% Hire Rate, 1 Open Job

$50k+ Total Spent
102 Hires, 16 Active

$5.58/hr Avg Hourly Rate Paid
9,557 Hours

Member Since Mar 7, 2012

2 You will be asked to answer the following questions when submitting a proposal:
1. 1) Do you have samples of other complex roof layouts you have sketched 2) How long do you need to complete this.

3 Preferred Qualifications

Job Success Score: At least 90%
Include Rising Talent: Yes

Activity on this Job

Proposals: Less than 5
Interviewing: 0
Invites Sent: 0
Unanswered Invites: 0

4 Client's Work History and Feedback (50)

Jobs in progress

Convert Simple 2 story PDF Layout into 2D AutoCad file

Chris was the perfect client. He knew what he wanted to do and how to explain it. I enjoy it working with him!

Sep 2016 - Sep 2016
Fixed Price $20.00

To Freelancer: Tiana C.



1. **Details** وهو وصف المشروع ونلاحظ أنه يجب قراءة الوصف جيدا وبحرص للفهم السليم لما يحتاجه العميل.

معلومة! كلما كان الوصف به تفاصيل كثيرة كلما كانت فرصتك بالقبول أكبر كون عدد كبير من المستقلين يتجاهلون هذا النوع من المشاريع.

Attachments الملفات التوضيحية المرفقة.

Other Skills مهارات إضافية مطلوبة

2. **أسئلة توضع من قبل العميل** ونلاحظ أهمية الإجابة على هذه الأسئلة وحيث يتم وضعها قبل حتى نموذج العرض Cover letter أثناء إرسال له الـ Proposals.
3. **Preferred Qualifications** المؤهلات المفضلة يتم وضعها من قِبل العميل وحتى إذا كانت لم تنطبق عليك هذه المؤهلات يمكنك أن تقدم على المشروع ولكن سيتم إشعار العميل بذلك.

Activity on this Job نشاط هذا المشروع ويوضح أن

* عدد المقدمين اقل من Proposals: Less than

* عدد المقابلات من العميل للمستقلين Interviewing

* عدد الدعوات المرسلة Invites Sent

* عدد الدعوات التي لم يتم الرد عليها Unanswered Invites

4. **Client's Work History and Feedback** تاريخ الأعمال التي طلبها العميل وتقييمات المستقلين freelancers له ويجب قراءتها جيدا لنعرف مدى طباع العميل وهل له تاريخ سيء مع المستقلين لنتفاداه ام قال عنه المستقلين كلام جيد لنقوم بالعمل معه.

معلومة! من الممكن الحصول على اسم العميل من خلال هذه التقييمات وستكون نقطة جيدة عند بدء نموذج العرض Cover letter بالترحيب باسمه لان الموقع لا يظهر اسم العميل قبل التعاقد معه.

5. هيا ندرس النقطة رقم (6) بشكل منفصل نظرا لأهميتها.

About the Client نلاحظ في هذا الجزء من كل مشروع يعطيك الموقع نبذة تعريفية ومعلومات عن العميل وهى مفيدة جدا لتحديد مدى جدية العميل بالعمل.

About the Client

(4.97) 54 reviews

Canada
Toronto 10:29 PM

85 Jobs Posted
73% Hire Rate, 1 Open Job

$50k+ Total Spent
102 Hires, 16 Active

$5.58/hr Avg Hourly Rate Paid
9,557 Hours

Member Since Mar 7, 2012

التقييم الإجمالي للعميل

البلد, المدينة والوقت

عدد منشورات الأعمال

معدل توظيف العميل للمستقلين.

المشاريع المفتوحة

المبلغ الإجمالي المنصرف

عدد المستقلين الذي قام بتوظيفهم.

معدل قيمة الساعة التي يدفع لها للمستقلين.

عدد الساعات لمشاريعه المطلوبة

تاريخ تسجيل العميل على الموقع

ونلاحظ في هذا المثال أن العميل حصل على تقييمات عالية جيدة من أغلب المستقلين الذي تعاملوا معه كذلك تشير المعلومات أنه عميل جاد حيث معدل التوظيف لديه عالي نسبيا أي لا يقوم كثيرا بإنشاء منشور ات عمل دون توظيف. أنفق أكثر من 50.000 دولار, كذلك نلاحظ أن متوسط سعر الساعة الذي يوافق عليها هي 5.58 دولار للساعة أي أن اغلب سعر الساعة الذى يوافق عليها هي 5.58 دولار.

بعد قراءتك لجميع هذه البيانات ودراستك لطلبات العميل والتأكد من توافقها مع مهاراتك يمكنك الآن الضغط على Submit A Proposal للبدء في تقديم العرض Proposal الخاص بك للعميل.

كيفية تقديم مقترح عمل Proposal للعميل على Upwork

قبل أن نتكلم عن خطوات تقديم المقترح أو العرض Proposal هيا نتحدث عن الأهم أولا وهو ***مهارات تقديم العرض الناجح***

1. ضع في اعتبارك أنك تكتب ذلك العرض لتظهر للعميل لماذا انت من أفضل المرشحين لهذا المشروع.
2. ابتعد تماما عن المقترحات الجاهزة لأنها من اكثر الأشياء التي تنفر العميل منك.
3. اظهر شغفك وحماسك بإلقاء تحية رائعة في بداية الأمر وسيكون من الجيد جدا أنك لو استطعت استخلاص اسم العميل من الـ Reviews لتلقي التحية باسمه كـ Morning Joe لو وجدت ان الوقت عنده صباحا مثلا أو إن لم تجد اسمه من الممكن ان تستخدم التحية العادية! Hi there
4. اعرض على العميل خبراتك ومهاراتك المناسبة لهذا العمل.
5. من الجيد جدا ان تقم بالإشارة عن أكثر المشاريع التي انشأتها ومشابه لمشروعه داخل او خارج Upwork.
6. اعرض على العميل كيف ستنجز عمله بناءً على ما تعرفه من وصف المشروع.
7. **مهم جدا –** أن تسأل العميل أسئلة في صميم العمل مع بعض الاقتراحات الذكية لتلقى منه رد على خطابك وهذه نقطة جيدة لتبادل الحوار وكسب العمل.
8. تأكد من إجابتك على جميع الأسئلة التي وضعها العميل بطريقة منفصلة.
9. أخبر العميل متى ستكون متاح لعمل Interview المشروع وأنك متى ستكون متواجد على السكايب مثلا مع انهاء الخطاب بمثل هذه الجملة I'm looking forward to working with you.
10. احرص على ان تكون جميع التعاملات المالية داخل Upwork حتى لا تتعرض لإيقاف عضويتك.

هذا كل شيء, إذا شعر العميل أن مهاراتك وتاريخ عملك مناسبين لاحتياجاته سيتم التعاقد معك على الفور وإن لم يكن تعلم من التجربة وفكر فيما كان ينقص العرض الخاص بك وكيف

تعمل على تحسينه, جرب مرة ثانية ((بحرص)) مع وضع في اعتبارك جميع شروط التقدم للعمل التي تنطبق على العميل وكذلك عليك إلى أن تجد المشروع المناسب.

وفى هذا الفيديو https://youtu.be/kWqaiumUBIw الذي استخرجته من الموقع الرسمي لـ Upwork يعرض كيف يمكن عمل مقترح احترافي يجذب العميل.

بعد أن تعرفنا على اهم النصائح لكتابة عرض او مقترح ناجح هي نرجع إلى المثال السابق ولنتعرف على الخطوات التقنية نحو كيفية كتابة العرض.

مثالنا السابق كان بعنوان

Xactimate Roof Sketching required for existing XM estimate

وهو مثال حى بموقع Upwork ونلاحظ أن لحسن الحظ من ضمن الـ Reviews تجد أن المستقلين اشارو باسم صاحب العمل وهو Chris

Client's Work History and Feedback (50)

Jobs in progress

Xactimate Roof Sketching required for existing XM estimate

★★★★★ I was happy to assist. Thanks for the fast payment!

Apr 2017 - Apr 2017
Fixed Price $60.00

To Freelancer: Oleh V. ★★★★★

Convert Simple 2 story PDF Layout into 2D AutoCad file

★★★★★ Chris was the perfect client. He knew what he wanted to do and how to explain it. I enjoy it working with him!

Sep 2016 - Sep 2016
Fixed Price $20.00

To Freelancer: Tiana C. ★★★★★

Convert Simple 2 story PDF Layout into 2D AutoCad file

★★★★★ Chris Haun is very polite and patient employer. I had a nice experience working with him. Chris gave me confidence in the Upwork service and showed ... More

Jan 2016 - Feb 2016
Fixed Price $50.00

To Freelancer: Leonid S. ★★★★★

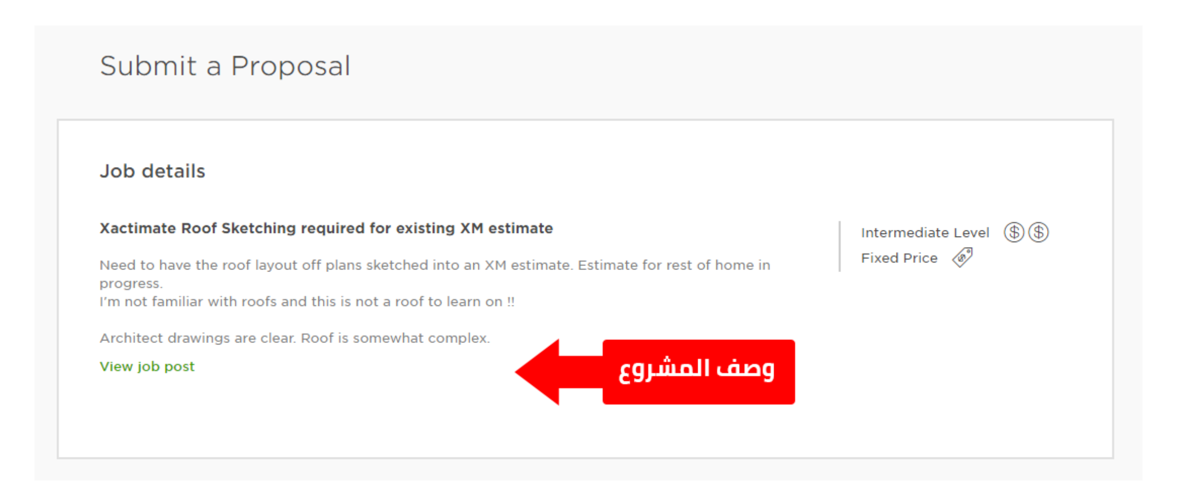
Web Programmer

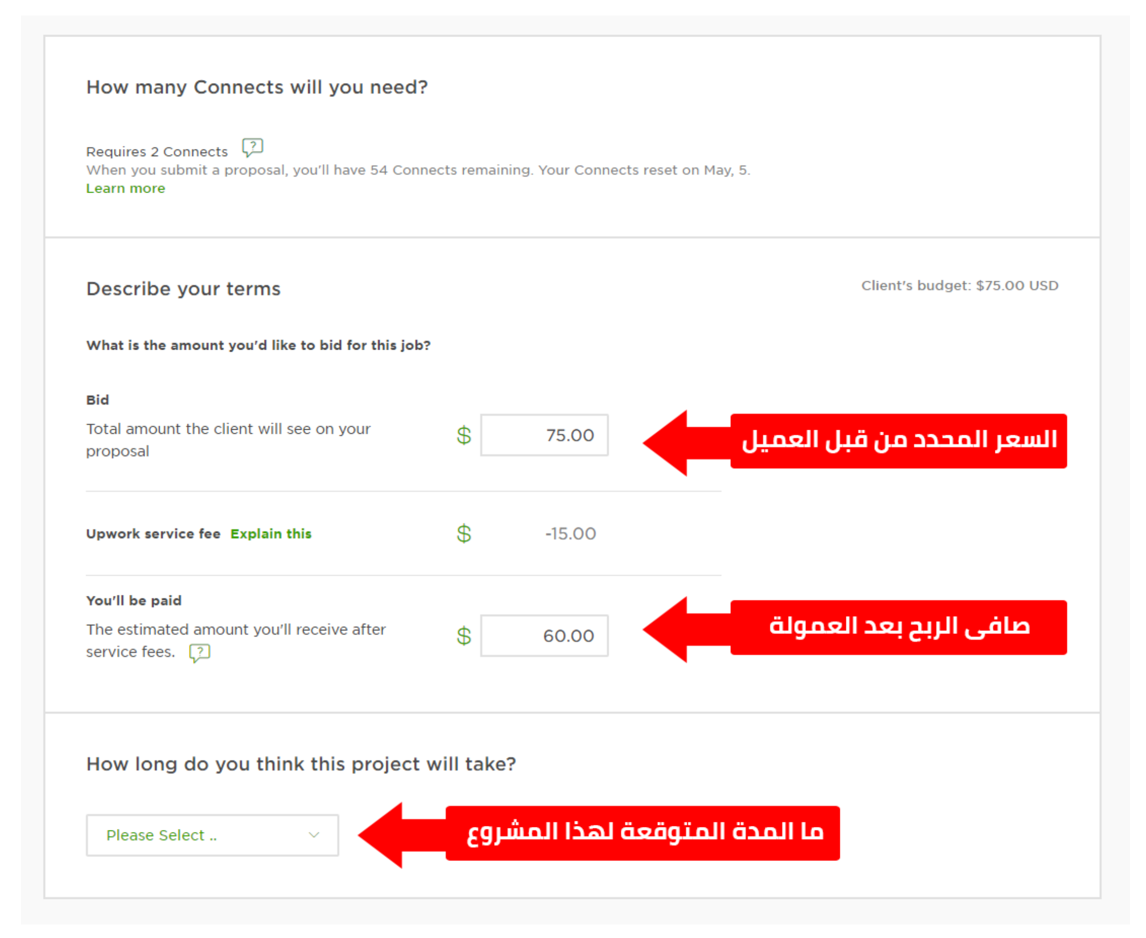
★★★★★ I worked for Chris and his dev team for more than 1 year. If you are looking to work with someone professional and cool minded then I recommend Chris.

Jul 2013 - Aug 2015
48 hrs @ $24.44/hr
Billed: $1,063.46

To Freelancer: Bilal Ahmed ★★★★★

الخطوات في صور ....





Describe why you're the best choice for this job

Cover Letter

مكان كتابة المقترح او العرض

1) Do you have samples of other complex roof layouts you have sketched 2) How long do you need to complete this.

الإجابة على أسئلة العميل

Attachments (optional)

drag or upload project files

إرفاق ملف (اختيارى)

You may attach up to 10 files under the size of **25MB** each. Include work samples or other documents to support your application. Do not attach your résumé — your Upwork profile is automatically forwarded to the client with your proposal.

Submit A Proposal

آخر خطوة الضغط هنا

مفهوم النقاط

Proposals

8 active candidacies

1 submitted proposal

56 available connects

بعد أن تعرفنا على النصائح والخطوات حول كتابة المقترح أو العرض الناجح اود أن اشير إلى نقطة بسيطة - قبل التطرق إلى أنواع عقود العمل على Upwork - وهي مفهوم النقاط أو Connects.

وكل شهر يكون لديك 60 نقطة أو 60 Connects وعند إرسال أي Proposal يتم سحب 2 نقطة في الغالب إلى ان تنفذ النقاط الشهرية وهذا في العضوية العادية, أما في العضوية المدفوعة يتم تزويدك بـ 10 نقاط إضافية أي يصبح لديك 70 نقطة كل شهر مع الاحتفاظ بالنقاط الغير مستخدمة من الشهر السابق.

ولكن احذر من اهدار جميع نقاطك الشهرية دون الحصول على عمل فإذا تكرر ذلك عدد من الشهر قد يعرض عضويتك للإيقاف بموجب أن **مهاراتك لا تناسب متطلبات العملاء**.

أنوع عقود العمل على Upwork

عند بداية أي مشروع يتم الاتفاق إذ كان هذا المشروع سوف يتم احتساب تكلفته بأسلوب الـ Fixed Price أو أسلوب Hourly Rate وفى الغالب يتم تحديدهم مسبقا من قبل العميل مسبقاً.

Fixed Price هو وضع مبلغ إجمالي للمشروع مهما اخذ من عدد ساعات عمل. ومن الممكن أن يتم تقسيم هذا المبلغ على هيئة Milestone (دفعات) ويتم دفع دفعات مقابل كل مرحلة من المشروع على حدة.

Hourly Rate يتم احساب تكلفة المشروع بناءً على سعر الساعة ويختلف سعر الساعة من كل مستقل إلى الآخر. يتم الاتفاق بين صاحب العمل والمستقل على كم عدد من الساعات التي سوف يتخذها هذا المشروع. ويتم احتساب تلك الساعات من خلال برنامج Upwork Track time وهو برنامج يقوم بتشغيله المستقل عند البدء بمشروع من نوع Hourly Rate ويقوم باحتساب الوقت كل 10 دقائق مع اخذ Screenshot عشوائي لشاشة العمل وعدد نقرات الماوس والمواقع التي تعمل عليها ومن الممكن إدخال أيضا عدد الساعات يدويا ولكن يجب ان يُتاح ذلك من قبل العميل أولاً.

استقبال اول عمل بـ Upwork

1. المقابلة الشخصية Interview

فور موافقة العميل على العرض أو المقترح Proposal التي قدمته له - *راجع فقرة كيفية تقديم مقترح عمل Proposal للعميل على Upwork الفصل السادس* – يقوم بالرد عليك في الرسائل وتعد رسائل الموقع بمثابة المقابلة الشخصية Interview لأنها تحتوي على جميع الاتفاقات التي تدور بينك وبين العميل يمكن أيضا أن يكون الـ Interview من خلال مكالمة صوتيه أو فيديو للاتفاق على كامل مراحل المشروع.

يمكنك أيضا استقبال دعوات Invitations لعمل مقابلة شخصية مباشرة دون إرسال Proposal ويأتي هذا عند نشر العميل منشور عمل Job Posting واطلاعه على صفحتك الشخصية بالموقع ودعوته لك للقيام بهذا العمل ويكون عليك اما بالموافقة أو الرفض في خلال 24 ساعة.

وفيما يلي سنتعرف مها على ادبيات المقابلة الشخصية وكيف تنشأ مقابلة ناجحة مع عميل

مهارات المقابلة الشخصية Interview

1. **قم بتأدية واجبك المنزلي**

قم بالاطلاع على اسم شركة العميل إذا كان ذلك متاح او مجال عمله ومن ثم اطلع على أكبر منافسيه وانظر ما هو الاختلاف بينهم كل هذا البحث سيساعدك لتجهيز أفضل للمقابلة.

خذ 15 دقيقة للقيام بالبحث عن مجال عمل العميل او الشركة الخاصة به وحتى إذا لم يكن موضوح ذلك قم بإرسال له رسالة لتطلب منه ذلك.

2. **قم بتحضير نماذج عمل سابقة لك**

فور فهمك لمجال العميل, حات الوقت لتجهيز خلفيتك وخبرتك المسبقة عن هذا العمل قم بالإشارة إلى أقرب النماذج التي عملت عليها مسبقا ومشابهة لمشروع العميل قدر الإمكان.

لكما شابهت أعمالك السابقة لمشروع العميل كلما كان أفضل.

شاركه قصة ذلك العمل السابق, وما كانت احتياجات العميل وما كانت التحديات وما هي النتائج. شارك أرقام, إحصائيات وأي حقائق أخرى ممكنة.

3. راجع منشور العمل JOB POSTING مرة أخرى

في هذه النقطة تكون تقريبا جاهزاً للمقابلة, كخطوة تأكيدية أخيرة وقبل دقائق من الدخول إلى المقابلة راجع منشور العمل مرة أخرى لإنعاش ذاكرتك بما هي احتياجات العميل وأهم أولوياته.

كذلك بعض العملاء يدرجون أسئلة بمنشور العمل الخاص بهم إذا كانت هذه الأسئلة مدرجة من قبل عميلك راجع إجاباتك مرة أخرى حيث لها تلك الأسئلة أهمية كبيرة للعميل ويكون من المرجح أن تتلقى أسئلة مشابه لها في المقابلة أيضا.

4. ركز على احتياجات العميل

انه وقت المقابلة, هذه فرصتك الآن لتبين للعميل مدى فهمك بمجال عمله, تكلم عن الفرص التي جمعتها لتلك المشروع, على سبيل المثال أنك قمت بعمل بحث عن المنافسين لمجال عمله ولاحظت انهم يستخدمون تكتنيك معين أو قمت بزيارة الموقع الإلكتروني الخاص به ووجدت بعض الملاحظات, هذا النوع من المبادرة يثير جدا اعجاب العملاء.

عندما تتحدث عن كيف ستحقق ما يحتاجوه, لا تركز فقط على الجانب التقني بل ركز أيضا على الفوائد الحقيقية من نتائج هذا المشروع بعد إنجازه.

5. قم بتسليط الضوء على خبراتك

يفضل العملاء توظيف المختصين, لذلك عندما تتكلم عن خلفيتك وخبراتك في المجال تأكد تماما من أن الخبرات والمهارات السابقة وثيقة الصلة بمشروعهم, ركز على الأمثلة التي تبين خبراتك في هذا المجال, تأكد من أنك تسلط الضوء على مهارات لديك محددة ستفيد في ذلك المشروع.

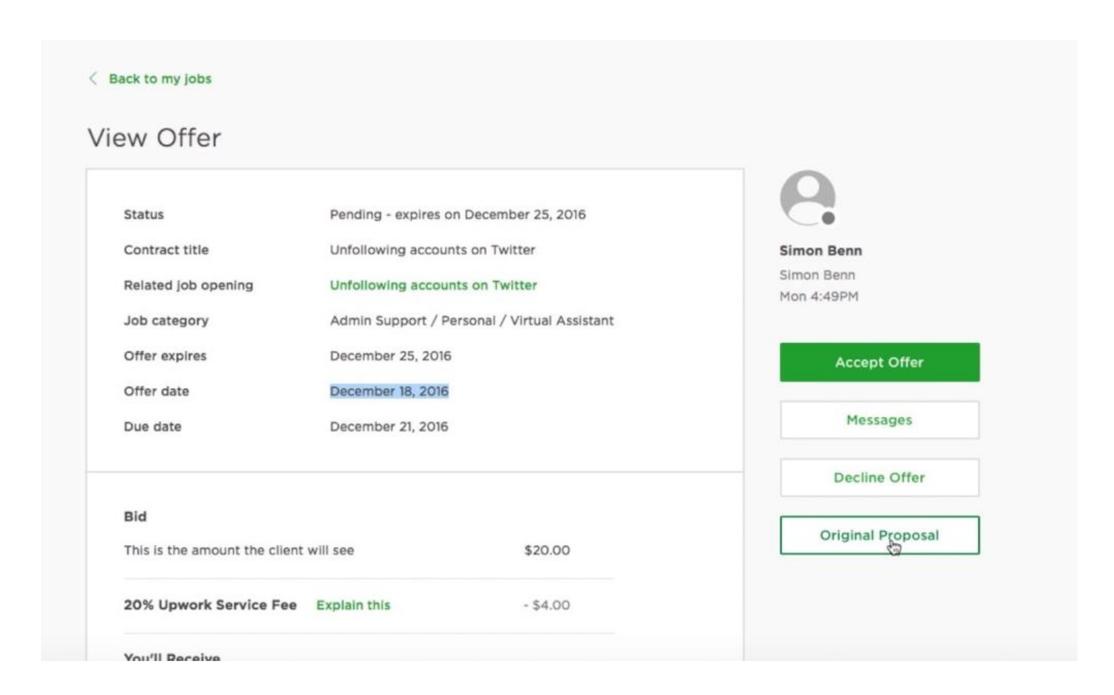
أيضا اعرض عليهم ما هي خطتك لبدء العمل وما هي أول خطوة إذا قاموا بتوظيفك لتلك المشروع, شارك بعد الأفكار ووضح لهم كيف أنك مستعد 100% لعمل ما يحتاجونه.

6. قم بتوجيه بعض الأسئلة

ما الذي تريد أن تعرفه لتقرر ما إذا كنت جدير بهذا المشروع ام لا, أنهي المقابلة بالعديد من الأسئلة التي تجيب على تساؤلاتك.

اختم المقابلة بشكر العميل على وقته واسأله ما هي الخطوة القادمة, إذا كان المشروع يبدو شيقا بالنسبة لك أخبره أنك تود بدء العمل وامنحه شعور بمتي تريد أن تبدأ. أيضا اخبره انه يمكنه التواصل معك إذا كان لديه أي استفسارات أخرى.

بدء العقد بين الفريلانسر بين والعميل

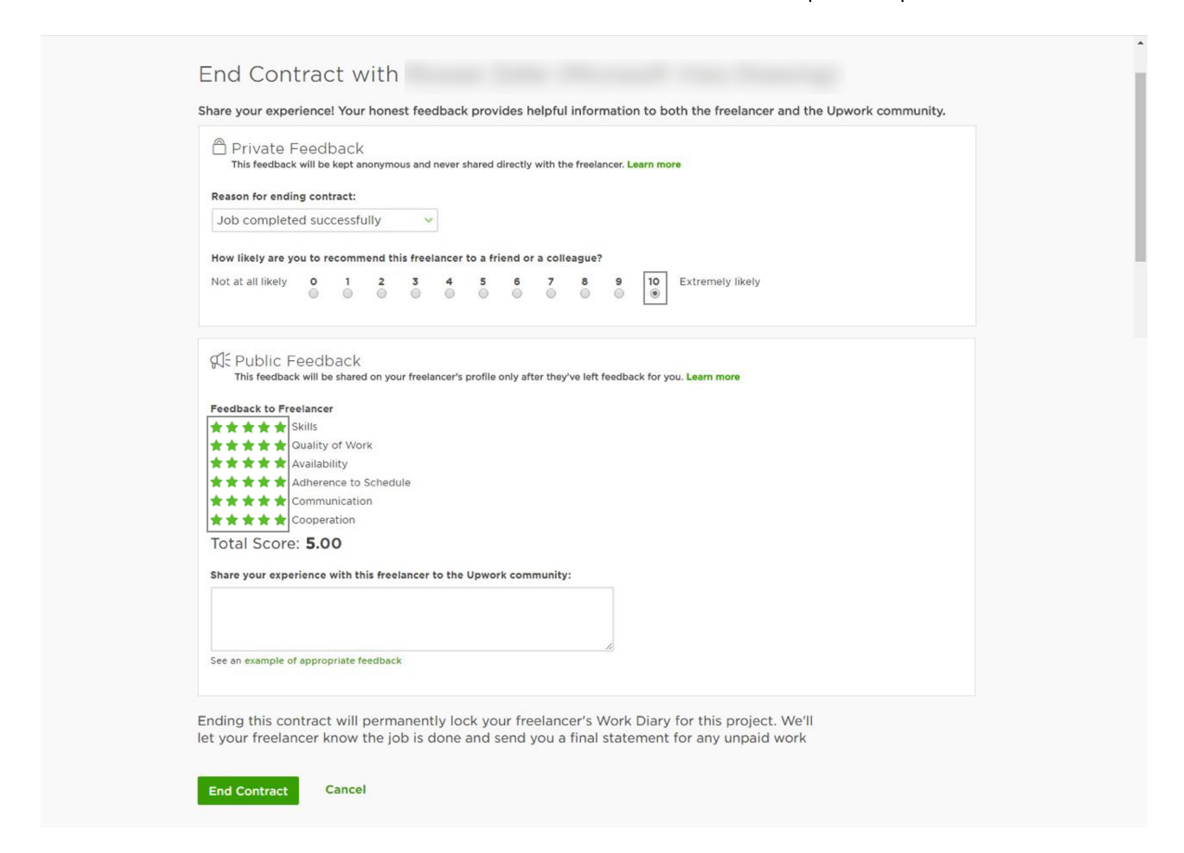


عند مقارنة العميل ما بين العروض المقدمة لمشروعه واختيار الأفضل من بعدها يقوم العميل – إذا وقع عليك الإختيار – بإرسال لك Offer ويتم توقيع العقد أما من نوع Fixed أو Hourly كما شرحنا مسبقا وتكون الرسائل المرسلة ما بين العميل والمستقل بمثابة شروط العقد. ويتم اختيار نوع العقد بالاتفاق مع كلتا الطرفين وفور البدء يقوم المستقل أو الفريلانسر بإنجاز العمل بناء على المدة والمراحل المحددة في العقد بعدها يقوم العميل بالاطلاع على العمل ومن ثم يأتي دوره في الموافقة أو طلب التعديل وبعد إتمام المشروع بقوم العميل بإنهاء العقد ومن ثم يأتي نظام التقييم ما بين العميل والمستقل.



نظام التقييم على Upwork

نقطة مهمة جدا لكل مستقل ويتحدد عليه مدى نجاحك في العمل الحر. التقييم ويوجد بموقع Upwork نوعين لنظام التقييم.



النوع الأول private Feedback

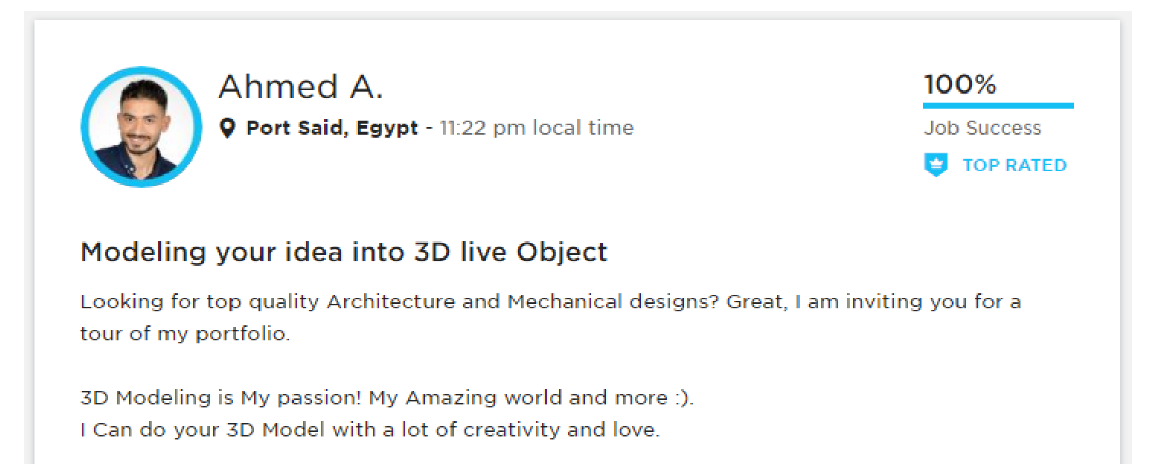
ويقوم العميل فيه بإعطاء عدد من النقاط من أصل 10 نقاط يعرض فيه مدى رضاءه وتجربته معك أثناء العمل ويكون هذا التقييم سرى يُرسل للإدارة فقط ويعد عامل مهم جدا لمعدل نجاحك على الموقع.

النوع الثاني Public Feedback

ويتم إعطاءك فيه عدد من النجوم من أصل 5 نجوم بناءً على المهارة، جودة العمل، التواجد، التواصل والتعاون ويتم عرضة للعامة على صفحتك الشخصية بالموقع.

لضمان الحصول على تقييم جيد أخبر العميل بعد إنهاءك للمشروع أنك تسعى دائما لإرضائه 100% والحصول على تقييم 5 من 5 وما هو المطلوب إذا كان غير كذلك.

عوامل مهمة تؤثر على معدل نجاحك Job Success بـ Upwork



عند انهاء ما بين 5 إلى حوالي 10 مشاريع على الموقع يظهر بصفحتك الشخصية معدل نجاحك بإتمام المشاريع ومدى رضاء العملاء على أعمالك وتوجد نقاط تؤثر على ذلك كما سنربحها في النقاط التالية:

1. إذا تم إنشاء عدد من المشاريع وإنهاءها سلبياً أي عدم الحصول على مقابل مادي عند انهاءها.
2. إذا قام العميل بتقديم شكوى منك لإدارة الموقع بسبب تأخير في مدة التسليم أو جودة العمل يتم التأثير سلبا.
3. إذا تم إنشاء عقد وتركه لفترة طويلة دون وجود أي عمل به يوثر سلبا على معد نجاحك.
4. نظام التقييمات Publicg Private كما تحدثنا مسبقا.
5. كلما نقصت نسبة Long-term كلما نقصت Job Success.

نقاط هامة لتجنب غلق حسابك بـ Upwork

1. حاول على قدر الإمكان إرسال العروض Proposals الموثوق منها فقط ولا تقدم عروض عشوائية كثيرة لأنها هذا يعرض حسابك للحظر.
2. كن متواجد يوميا على الموقع وقم بتحديث حالة وجودك بشكل دوري على الموقع بمعنى أنك لو لم تكن متاح لفترة معينة قم بتحديث ذلك من خلال Availability.

Availability
Available
As Needed - Open to Offers
< 24 hour response time

3. إذا تم إرسال لك دعوة عمل يجب الرد عليها في غضون 24 ساعة.
4. تقييمات العملاء وتجربة عملهم معك بالطبع تؤثر على عضويتك بالموقع.
5. عدم الحصول على أي عمل أو دخل طوال شهر كامل يعرض حالة حسابك من عام إلى خاص أي لا يظهر في نتائج بحث الموقع للعملاء وعند الحصول على عمل مرة أخرى وتحقيق دخل مادي أو شراء عضوية Freelancer Plus ترجع حالة الحساب إلى عام مرة أخرى.

مصادر جيدة للحصول على معلومات اكثر لموقع Upwork استعين بها على المستوى الشخصي

- مجتمع Upwork Community يمكنك تقديم أي سؤال او مشكلة تواجهك وستجد خبراء الموقع يعطوك الإجابة والحل النموذجي لمشكلتك.
- جروب Freelance For Arabs اكبر جروب على المستوى العربي لمناقشة وتعليم العمل الحر.
- Ahmed Mosaad من أكبر المستقلين الذين لديهم خبرة كبيرة بالعمل الحر وحققوا نجاح هائل بموقع Upwork ومن الـ Top Rated المصريين بالموقع. أنشأ مؤخرا موقع freelancemonsters.com يضع فيه خبرته الكبيرة بالعمل الحر Upworkg.

الفصل السابع

أفكار تميزك عن الآخرين بالعمل الحر

في هذا الفصل سنتحدث عن بعض الأفكار والخبايا التي يمكنها أن تميزك عن منافسيك بالعمل الحر.

التخصص هو ما يميزك عن غيرك.

أغلب المستقلين يتحدثون عن عدد سنين خبراتهم وانهم يمكنهم إنجاز العمل في وقت قصير ويعمل في كذا وكذا, فإذا كنت إذاً تبحث عن التميز فحاول الخروج عن الدارج والشائع بينهم بحيث أنك تتخصص في مجال محدد يصيف على سمة صفحتك الشخصية احترافية أكثر على سبيل المثال:

- أنك تعمل في مجال التصميمات الدعائية من الممكن أن تتخصص في عمل الهويات التجارية فقط
- عملك في مجال التصميمات الـ 3Dمن الممكن أن تتخصص في الـ 3D Printingمثلا
- مجالك كتابة المقالات من الممكن أن تتخصص في كتابة المقالات الترويجية فقط مثلا ... وهكذا

والتخصص في حد ذاته يساعدك على الكثير من النقاط وهي:

- سيعطيك فرصة أكبر مع عملاءك بأن تعرض عليهم أمثلة وأعمال سابقة لك بشكل أكثر تفصيلا لما يحتاجونه بفضل أنك متخصص في هذه النقطة بالتحديد ولديك اعمال كثيرة بها.
- لك الأولوية من بين الكثير من المستقلين عند مقارنة العميل لصفحات المستقلين ويجدك متمركز على هذا التخصص فقط ستكون بذلك فرصة قبولك أضعاف.

*ينصح بالأخذ بهذه الطريقة عند تقدمك قليلاً بمجال العمل الحر ومن الممكن أولاً دراسة سوق العمل الخاص بمجالك ومعرفة ما هو أكثر قسم او تخصص بمجالك عليه طلب ومتمكن فيه لتبدأ بعد ذلك في التخصص في هذا القسم وحده.



كيفية اختيار صورة شخصية احترافية.

العميل يحكم على صفحتك من خلال صورتك الشخصية أولاً!

يُقال أنه عندما تبدو أكبر تستطيع جذب المزيد من العملاء. ويوضح Javier عندما وضع لحية غير حقيقة على صورته بموقع Upwork أن نسبة الرد زادت بمعدل 14% إلى 32%.



لذا قم بتربية لحيتك! ☺

وهذه 5 نقاط لصورة شخصية احترافية

1. اظهر فقط وجهك واكتافك بصورتك الشخصية ولا تبين الجسم بالكامل.
2. الابتسامة. ليس بالابتسامة الحمقاء ولكن يجب أن يكون وجهك يبدو سعيداً غير عدواني.
3. ارتدى ملابس أنيقة ليست رسمية إلى حد كبير.
4. خلفية نظيفة لا تحتوي على أشخاص.
5. إضاءة مناسبة (إضاءة الشمس ستكون جيدة جدا)

مترجم من 15 actionable Upwork profile tips that will get you clients للكاتب Ahmed Mosaad



كيفية كتابة عرض للعميل Proposal بأسلوب ناجح.

في بداية الأمر عليك أن تبتعد على الأسلوب العام التقليدي في كتابة الـ Cover Letterبمعنى انك تبعد عن المصطلحات مثل "Dear sir, I am .." هذا سيجعل العميل يشعر بأنك ستحكى عن نفسك كثيرا وتحكي له خبراتك الماضية وهذا بالطبع ليس بالشيء المنتظر من قبل العميل ولا يهمه مطلقا ذلك الأمر بل ينتظر منك كيف ستنجز له العمل وما هي الحلول الذكية لنجاح مشروعه.

تخيل أن عميل قام بوضع مشروعه واستقبل عدد من العروض التي يخبر فيها المستقلين أنهم فعلوا كذا وكذا ومستعدين لإنهاء العمل بينما أنت كمستقل مميز تخبره بأنك قد فهمت مشروعه تماما وأن مشروعه يحتاج كذا وكذا ولديك حلول عدة وتعرض عليه أي من الحلول تلك يختار؟

بالطبع الأسلوب الثاني هو المفضل والأكثر ذكاء في طريقة إقناع العميل.

وإليك النقاط التالية لتفتيح مداركك حول كتابة عرض ناجح

1. ابدا بإلقاء التحية بـ Hi there وسيكون من الجيد جدا أنك لو استطعت الحصول على اسمه من التقييمات سيفيد كثيرا.
2. قم بالتوضيح له بأنك فهمت مشروعه واذكر نقاط وتفاصيل قام بكتابتها هو في مشروعه.
3. أعرض عليه حلول ذكية عديدة كطريقة جديدة لإنجاز العمل, أو مدة إنجازك للعمل السريعة.
4. جاوب بكل دقة عن الأسئلة التي يسألها العميل
5. قم بسؤاله في النهاية عدة أسئلة لتشجيعه على الرد عليك كتعليق على المشروع أو اقتراح تعديل على العمل
6. بعدها قم بإنهاء العرض بكلمه تحفيزية كـ I'm looking forward to working with you أو أي جملة أخري تثير انتباه وتشجعه للعمل معك

كانت هذه فقط بعض النقاط التي تساعدك وليس المطلوب الاعتماد عليها حرفيا بل يجب عليك فهم كل مشروع والتعامل معه بشكل محترف ومتخصص.

منقول بتصرف من مقالات Ahmed Mosaad على الفيس بوك



الفصل الثامن

وسائل أخرى للربح أونلاين

بالطبع الربح عن طريق الإنترنت ليس مقتصر فقط على العمل الحر Freelancing بل هو فرع متأصل من شجرة الربح المثمرة على شبكة الإنترنت, وفى هذا الفصل سنتحدث سريعا عن بعض الوسائل والطرق للربح من الإنترنت ويمكنك التعمق بشكل أوسع عن كل وسيلة ومعرفة المزيد من المعلومات عنها. ومن أولى هذه الأدوات الوسائل ...

بيع منتجاتك الإلكترونية.

يمكنك كمستقل تعمل بمجال التصميم أو البرمجة أن تستغل تلك المهارة في بيع تصميماتك وبرمجياتك أونلاين عن طريق الشركة العريقة envato حيث تقدم تلك الشركة العديد من الخدمات منها:

- بيع التصميمات الدعائية بمتجر graphicriver.net التابع envato
- بيع ثيمات المواقع بمتجر themeforest.net التابع envato
- بيع الأدوات البرمجية بمتجر codecanyon.net التابع envato

وغيرها من المنتجات التقنية التي تستطيع ان تبيعها من خلال هذا الموقع, ولكن يجب أن تعلم جيداً أنه يجب أن يكون تصميمك أو الكود الذي تكتبه على درجة عالية جداً من الجودة.

وبهذه المقالة (كيف تضمن قبول منتجاتك في متجر Envato إنفاتو؟)

يعرض الكاتب أحمد توفيق ما هي الشروط المثلى لقبول تصميمك بموقع graphicriver.net

تقديم الكورسات التعليمية.

تشهد هذه الخدمة إقبالاً كبيراً لدى مستخدمي الإنترنت وبالتجارة الإلكترونية على وجه الخصوص، وتستطيع استخدام تلك الخدمة إما في جلب زوار ومتابعين أكبر لموقعك من خلال تقديم شروحات فيديو لمهارتك التي تتقنها كذلك تقديم حلول لأهم مشكلات المتعلقة بتلق المهارة مثلا، يمكنك أيضا تقديم كورسات احترافية أكثر وتقديمها بشكل مدفوع.

وبواسطة برنامج Camtasia تستطيع إنشاء فيديوهات تعليمية بواسطة تسجيل فيديو لشاشتك عند شرحك لبرنامج ما. كذلك تستطيع بواسطة ذلك البرنامج التعديل على الفيديو وتنقية الصوت إضافة إلى وضع أشكال توضحيه وغيرها من المميزات.

.1

تستطيع رفع دوراتك التعليمية وبيعها للدارسين بشكل مدفوع من خلال موقع Udemy

بعد الانتهاء من إنشاء الفيديوهات التعلمية الخاصة بك يمكنك وضعها إما بموقعك حصرية وتقدم بشكل مدفوع او على المنصات التعليمية أو رفعها على اليوتيوب.

بيع الكتب الإلكترونية التعليمية

أسلوب آخر يجذب الزوار ويمكنك إما تقديم الكتب مجانية أو مدفوعة لتدعيم كتابك يمكنك إضافة صور توضيحية كذلك تعزيز محتواه بتصميم الجيد, وأكثر ما يفضله المستخدم من كتب هي تلك التي يقوم أصحابها بتأليفها كمرجع لهم وقد قاموا بتدوين كل ملحوظة مهمه فيه أثناء رحلة بحثهم بالمجال, بمعنى آخر يفضل المستخدم الكتب التي تعد دليلاً تقوم بإرشاده الإرشاد الأساسي لطريقه نحو تعلم شيء ما مثل (دليلك المُختصر للدخول بمجال الدعاية والإعلان) ، (مرجعك حول تصميم الشخصيات ببرنامج 3ds Max).

الربح من المحتوى عن طريق الإعلانات.

كما سردنا بالسابق عن إمكانية استفادة المصممين والمبرمجين من مناجاتهم وبيعها على متجر Envato وتحقيق ربح منها. يمكن أيضا للكتاب والمحررين أن يقوموا بتحقيق دخل إضافي من خلال كتابتهم للمقالات ووضعها بالموقع الخاص بهم والربح عن طريق تحيق عائد من الإعلانات. فبعد حصولك كمحرر وصاحب موقع على عدد زيارات جيد لموقعك يوميا فيما يقرب من 5000 إلى 10000 زائر وبمرور حوالي ما يقرب 6 أشهر على إنشاء موقعك وعدم استخدامك لأي مواد تحميل غير شرعية (كالكراكات, والكورسات المدفوعة ونشرها بطريقة مجانية) تستطيع تقديم طلب للشبكات الإعلانية كجوجل أدسينس لوضع إعلاناتهم لديك والبدء في الربح من خلال نقرات زائرين موقعك المستهدفين على الإعلانات الموجودة لديك.

منصة إعلانات جوجل أدسينس

وتعد هذه المنصة الأشهر عالميا لما توفره من مميزات كتحديد فقط الإعلانات الأكثر ربحاً ووضعها بموقعك ويمكنك الاطلاع على سياسات جوجل أدسينس التي بعدها تستطيع تقديم طلب استقبال الإعلانات وتحقيق الأرباح. كذلك تستطيع الاطلاع على كيفية إنشاء حساب بشبكة أدسينس من الموقع الرسمي، وتعلم أفضل مهارات الربح الجيد من أدسينس بالاطلاع على موقع خطط الويب ماستر -قسم أدسينس.

التسويق بالعمولة

تعطى بعض المواقع سواء مواقع لبيع التصميمات أو الكورسات التعليمية إمكانية التسويق بالعمولة (Affiliate) لمنتجاتها بنسب تتراوح من 5 إلى 50%, وبحكم خبرتك في هذه المنتجات تستطيع الرد على استفسارات عملاء تسويق هذا المنتج كذلك إمكانية تقديم خدمة ما بعد البيع (خدمة الدعم الفني) التي بدورها تعزز الثقة بينك وبين العميل.

وتتم عملية الاشتراك والتسويق بالعمولة في أغلب المواقع على النحو الآتي:

1. التسجيل كمسوق بالعمولة وتقديم طلب.
2. فى حالة الموافقة على الطلب تحصل على رابط خاص بك بالموقع تستطيع إما التسويق لأي رابط أخر بالموقع أو توليد رابط لكل منتج على حسب آلية الموقع.
3. بعدها تبدأ بنشر وتسويق المنتجات كما يروق لك إما بموقعك أو أي مكان تريد ويجب أن تكون على دراية بهذه المنتجات جيدا وأن تقع في دائرة اهتمامك ومجالك كذلك أن يكون تسويقك ونشرك لمحتوى التسويق موجه لفئة معينة مستهدفة ولا يتم النشر بشكل عشوائي.
4. بعد إتمام عميل ما عملية الشراء المرغوبة من خلالك يبدأ الموقع بإعطائك عمولة التسويق ووضعها برصيدك وإرسالها لك عند الوصول إلى مبلغ معين من خلال الباي بال في الغالب.

كتب ومقالات اطلعت عليها استفدت منها كثيرا في كيفية الربح من التسويق بالعمولة.

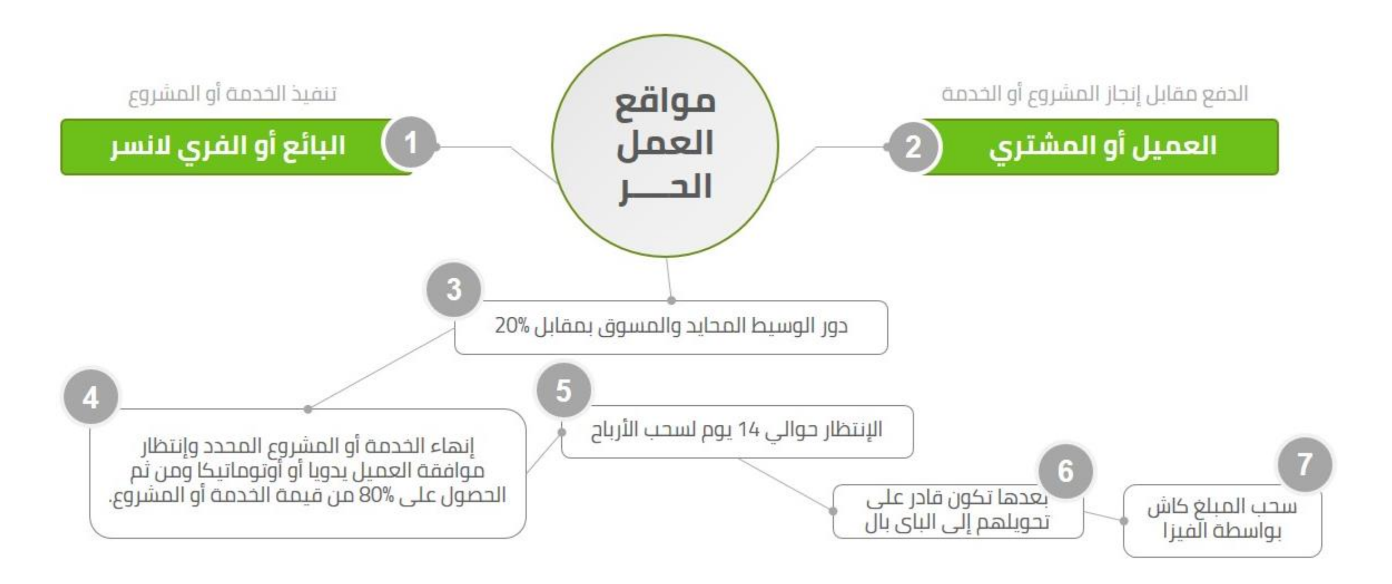
- دليلك المُختصر للعمل كمُسوّق بالعمولة
- كيف تزيد أرباحك من اليوتيوب بنسبة 200% طريقة مجربة
- كيف تربح أكثر من 700 دولار شهرياً عن طريق التسويق بالعمولة

الفصل التاسع

طرق ووسائل سحب الأموال أونلاين



من أكثر المواضيع التي تشغل تفكير المستقل وخاصة المبتدئين وهو كيف سأحصل على المال في يدي بعد إنهاء العمل الأمر الذي يكون كدرب من الخيال لبعض المبتدئين وبهذا الفصل سنشرح كيف سنسترجع كيف تتم العملية البيعية بين المستقل والعميل عن طريق ذلك المخطط.



ومن أهم وسائل استقبال الأموال إلكترونياً هو الباي بال وهو بنك إلكتروني أو محفظة إلكترونية يمكنك استقبال أرباحك عليه وتدعمه أغلب مواقع العمل الحر بل أن هناك بعض المواقع وسيلة السحب الوحيدة عليه هي الباي بال لذا سنتحدث بالتفصيل عن كيفية الحصول على بطاقة فيزا إلكترونية وسحب الأموال كاش من الباي بال.

تفعيل الباي بال تفعيلا كاملا إرسال وسحب الأموال

من خلال بطاقة PaySera

متطلبات شراء وتفعيل بطاقة PaySera

1. جواز سفر ساري
2. حساب مفعل بموقع Skrill
3. 30 يورو (ثمن البطاقة ويتغير السعر بناءً على معدل طلبها)
4. 5 دولار (لتفعيل الباي بال PayPal)
5. حساب بموقع shopandship
6. 9 دولار (قيمة شحن البطاقة من shopandship إليك)

مميزات الحصول على حساب بنكي وفيزا PaySera

1. **تفعيل الباي بال PayPal تفعيلا كاملاً إرسال واستقبال ✓**
2. **حساب بنكي عالمي لاستقبال التحويلات من أغلب دول العالم ✓**
3. **المصاريف الشهرية للبطاقة قليلة جدا ✓**
4. **وجود دعم فني على أعلى مستوى ووجود Live Chat ✓**
5. **تطبيق للجوال لمتابعة حسابك البنكي أينما كنت ✓**

خطوات شراء وتفعيل بطاقة PaySera

1. التسجيل في بنك PaySera وتفعيل المستوى الثالث على الأقل
2. شحن حساب PaySera 30 *يورو (ثمن البطاقة) 5 دولار (لتفعيل الباي بال)*
3. تقديم طلب الشراء



الدليل الشامل لبطاقة PaySera الحل الأمثل لتفعيل PayPal بشكل كامل إرسال واستقبال.

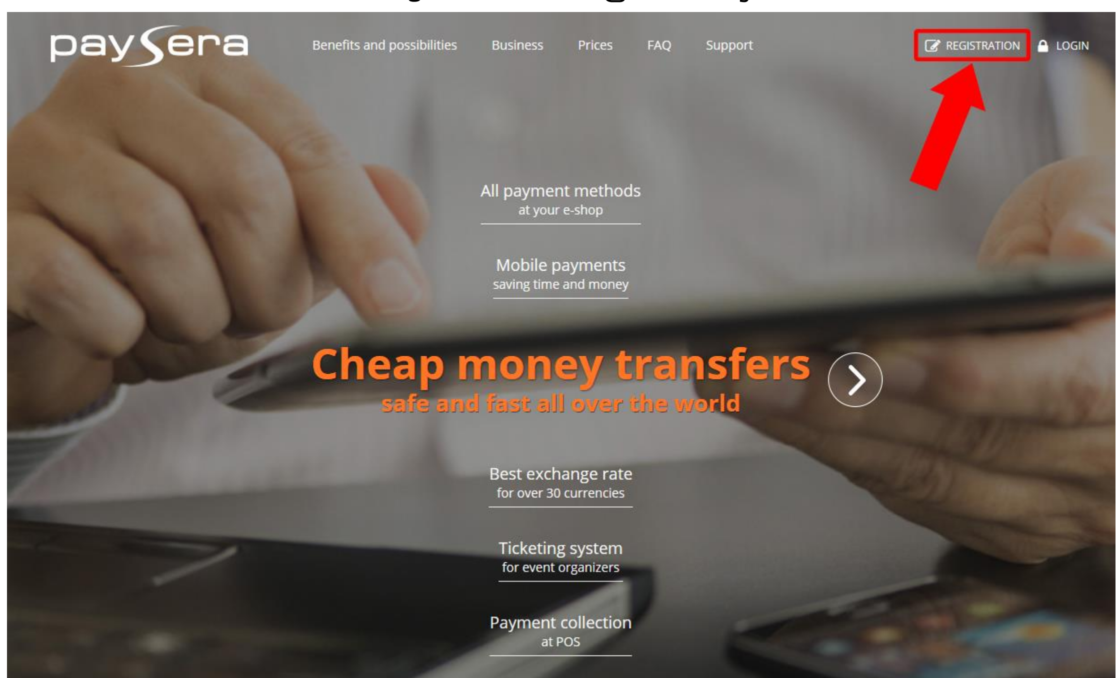
الحل الأمثل والأنسب لتفعيل الباي بال بشكل كامل هي بطاقة PaySera وسنتعرف معا في هذا الشرح الشامل من بداية التسجيل في الموقع وتفعيل الحساب مروراً بكيفية شحن الحساب وشراء البطاقة إلى الوصول إلى تفعيل الباي بال تفعيلا كاملاً إن شاء الله.

أولاً يجب عليك أن تمتلك جواز سفر ساري لعدم قبولك بطاقات الهوية باللغة العربية لذا فأول خطوة هي جواز سفر وبالنسبة لمصر فقد استخرته في حوالي 3 أيام فقط.

التسجيل في PaySera

تذهب من هنا للبدء في تسجيل حسابك https://www.paysera.com/ref/1971138

وتضغط على كلمة Registration





Open an account

Personal account Business account

Country of your residence: Egypt

Personal email address: الإيميل

Login password: (min. 8 symbols) كلمة المرور

Repeat the password: إعادة كتابة كلمة المرور

Name: الأسم الأول

Surname: اللقب

Contact phone: رقم الجوال

I agree with Paysera General payment service agreement, Privacy policy and Recommendations for the safe use

Open an account

بعدها يرسل لك رسالة التفعيل على البريد الإلكتروني لتفعيل أولى للحساب



paysera

Dear Client,

Thank you for registering in Paysera!

Your account activation link:
https://bank.paysera.com/activate

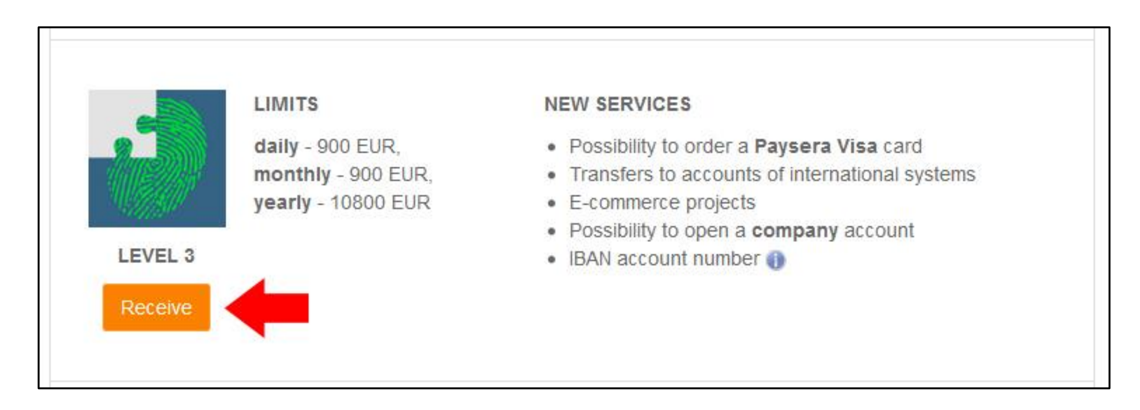
Activation link is valid 5 hours from the moment of sending.
If activation link does not work, get a new one here.

If any questions arise, please search for answers at the support center under the address support.paysera.com
Contact by email support@paysera.com or phone +44 20 80996963.

بعد تفعيل الاشتراك نذهب لقسم Identification levels and services لتفعيل المستوى الثالث على الأقل لنستطيع طلب شراء الفيزا كارد الخاصة بالبنك من خلال هذا الرابط

https://bank.paysera.com/en/identification-level

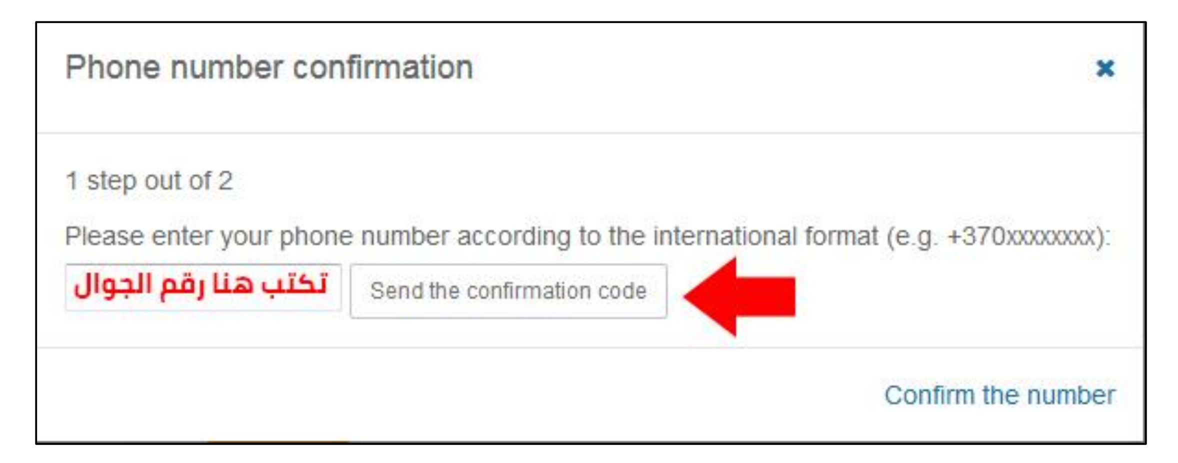
- نضغط على Receive بالمستوى الثالث

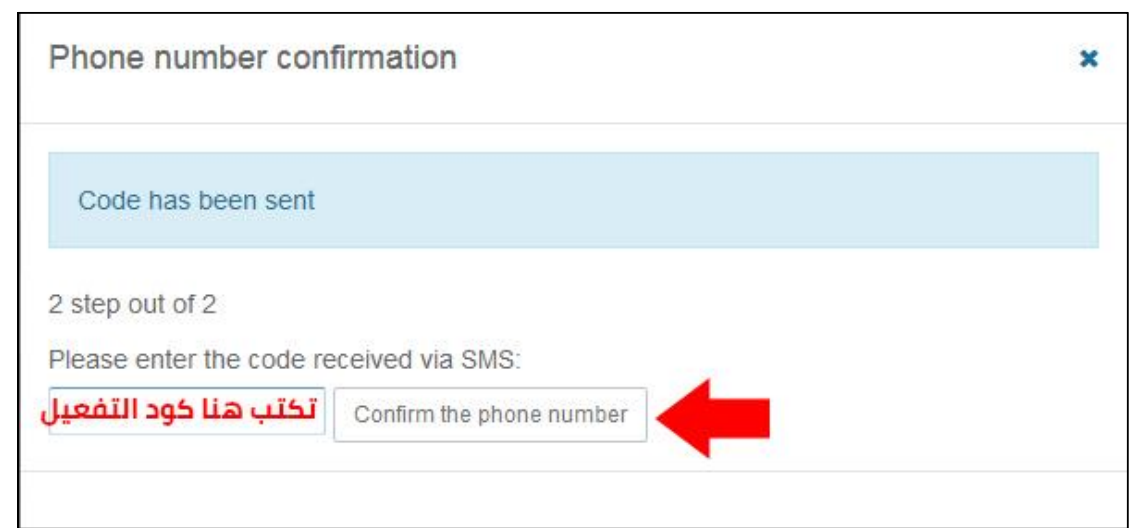

LIMITS
daily - 900 EUR,
monthly - 900 EUR,
yearly - 10800 EUR
NEW SERVICES
Possibility to order a Paysera Visa card
Transfers to accounts of international systems
E-commerce projects
Possibility to open a company account
IBAN account number
LEVEL 3
Receive


LIMITS
daily - 900 EUR,
monthly - 900 EUR,
yearly - 10800 EUR
NEW SERVICES
Possibility to order a Paysera Visa card
Transfers to accounts of international systems
E-commerce projects
Possibility to open a company account
IBAN account number
LEVEL 3
IN ORDER TO REACH A HIGHER LEVEL, PLEASE PERFORM THE FOLLOWING ACTIONS:
Confirm your phone number
لتفعيل الجوال
Perform
Submit a photo of a personal document
لإرسال جواز السفر
Perform
Fill in the KYC questionnaire
ملء استمارة اعرف عميلك
Perform

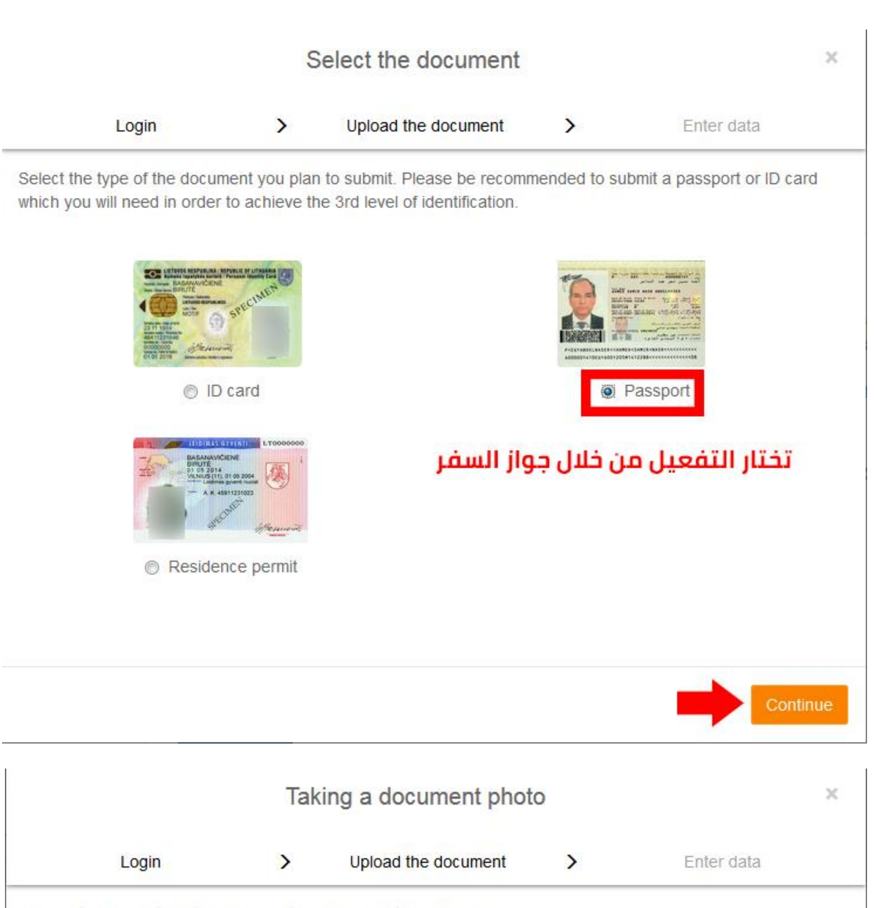
- وبعدها نتبع خطوات التعفيل بالضغط على Perform لكل خطوة.

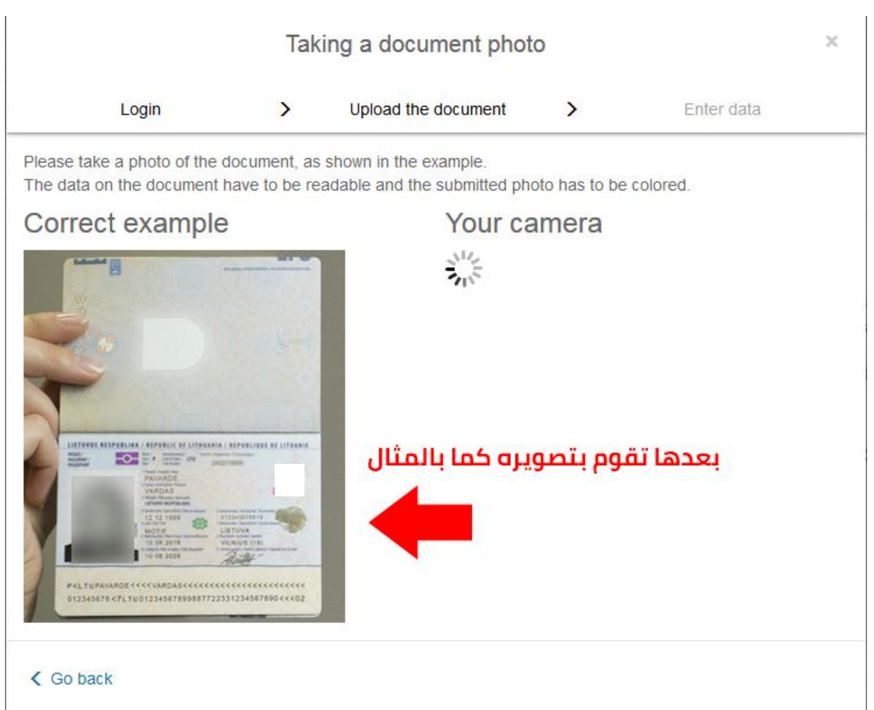
- تفعيل الجوال





- إرسال جواز السفر





- ملء استمارة اعرف عميلك

Know Your Client questionnaire

The present questionnaire is prepared according to the provisions of the law on anti-money laundering and counter financing of terrorism of the Republic of Lithuania and other legal rights. Data provided by the client is confidential and will not be publicly announced to third persons.

Information on the client

Name *	الاسم
Surname *	اللقب
Citizenship *	الجنسية
Country the client lives in *	البلد
City *	المدينة
Address *	العنوان

Information on the activity of the client * نشاط عملك

- ☐ Employee — اختر فى الغالب Employee
- ☐ Engaged in an individual activity or business
- ☐ Student
- ☐ Retiree
- ☐ Unemployed
- ☐ Other activity

Sources of funds *

- [ ] Salary / allowance / retirement benefit / scholarship.
- [ ] Individual activity or business
- [ ] Other sources of funds

مصدر الدخل
اختر ما تريد او ما تراه مناسب لك

Planned monthly money turnover on accounts *

- till 1000.00 EUR
- from 1000.00 EUR till 3000.00 EUR
- from 3000.00 EUR till 15000.00 EUR
- more than 15000.00 EUR

الدخل الشهر
اختر ما تريد او ما تراه مناسب لك

Services the client plans to use *

- [ ] Money transfers
- [ ] Cash operations
- [ ] Currency exchange
- [ ] VISA card
- [ ] Other services

الخدمات التى تستخدم البنك لأجلها
اختر ما تريد او ما تراه مناسب لك

Accounts in other systems or banks

Name of the bank/system	Country
(اختيارى ويمكنك تركه فارغ)	حساب فى بنك آخر

Enter one more...

Participation in political activity *

The client or close family members or assistants of the client who hold or held an important public position in national, European, international or foreign institutions during the last year.

- (•) No
- ( ) Yes

يسألك هل يوجد احد من اقاربك من الشخصيات العامة المهمة

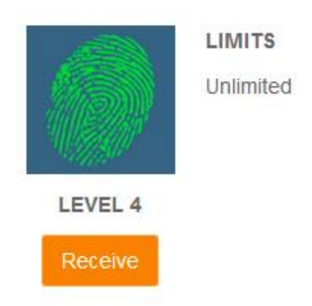
Do you use the present account for your own needs? (Are you the final beneficiary?) *

- (•) Yes **(Yes نعم)** يسألك هل تستخدم الحساب لإحتياجاتك الشخصية
- ( ) No

- [ ] بعدها تعلم ان البيانات السابقة صحيحة ...re is correct and I agree to immediately inform Paysera about any future changes of the information provided.

وبعدها تضغط هنا → Save the questionnaire

بعد اكمال جميع البيانات والموافقة عليها يتم تفعيل لك المستوى الثالث وتستطيع طلب الفيزا بعدها كذلك يمكنك تفعيل المستوى الرابع من خلال مكالمة Skype إضافية لإزالة الحد الأدنى لاستقبال الأموال اليومي والشهري والثانوي للحساب وتفعيل الحساب بشكل كامل.



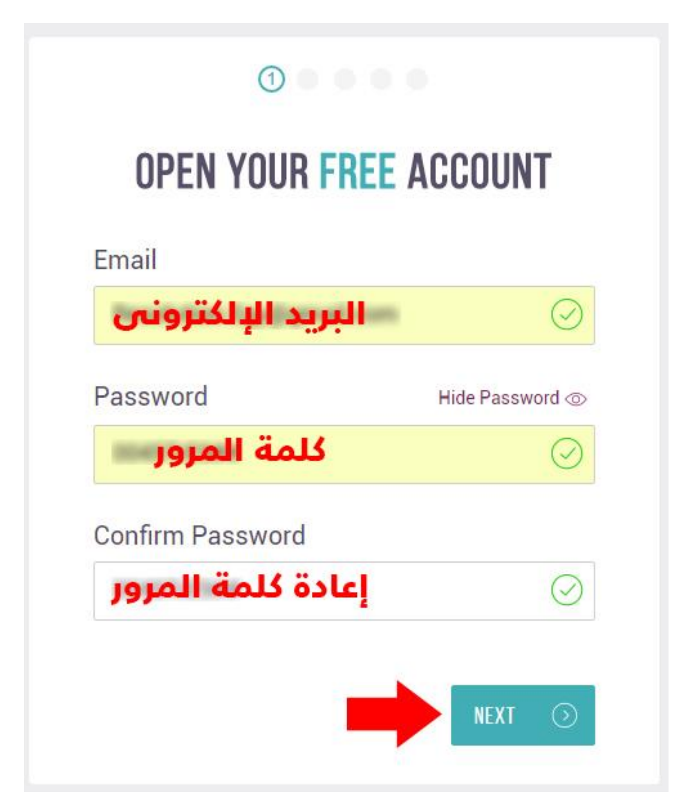
شحن حسابك في PaySera

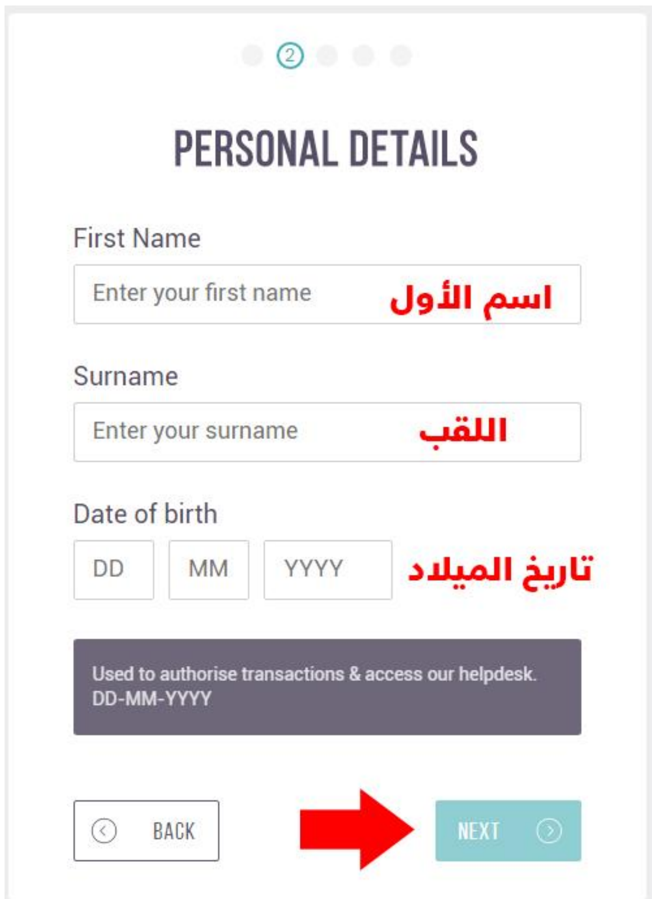
لطلب فيزا PaySera يجب ان تشحن حسابك البنكي في PaySera ولشحن الحساب يجب عمل حوالة بنكية من أي بنك إلى حسابك في بنك PaySera وسنستخدم الحساب البنكي الإلكتروني Skrill لعمل حوالة بنكية من Skrill إلى PaySera.

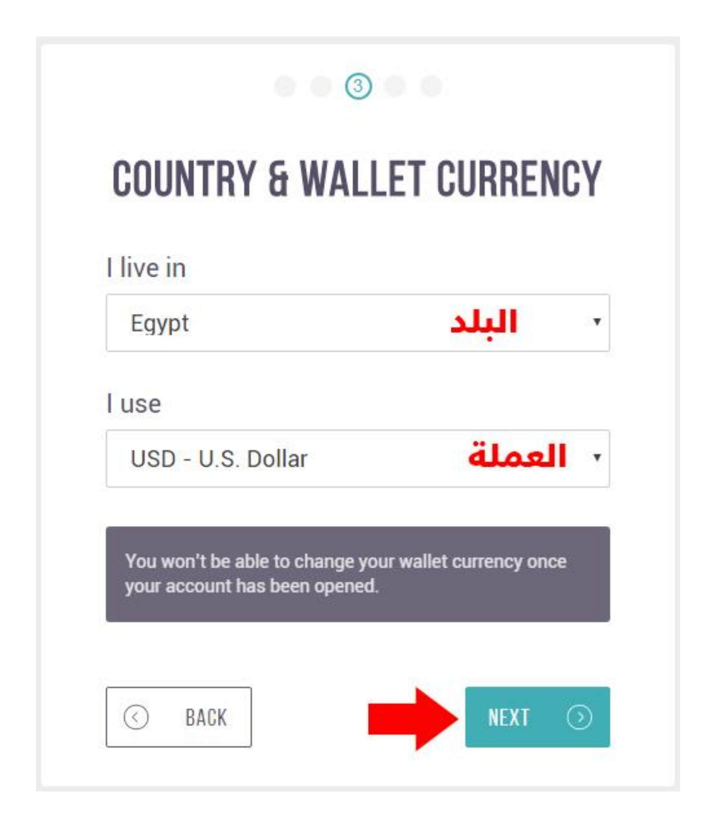
أولا التسجيل في موقع Skrill

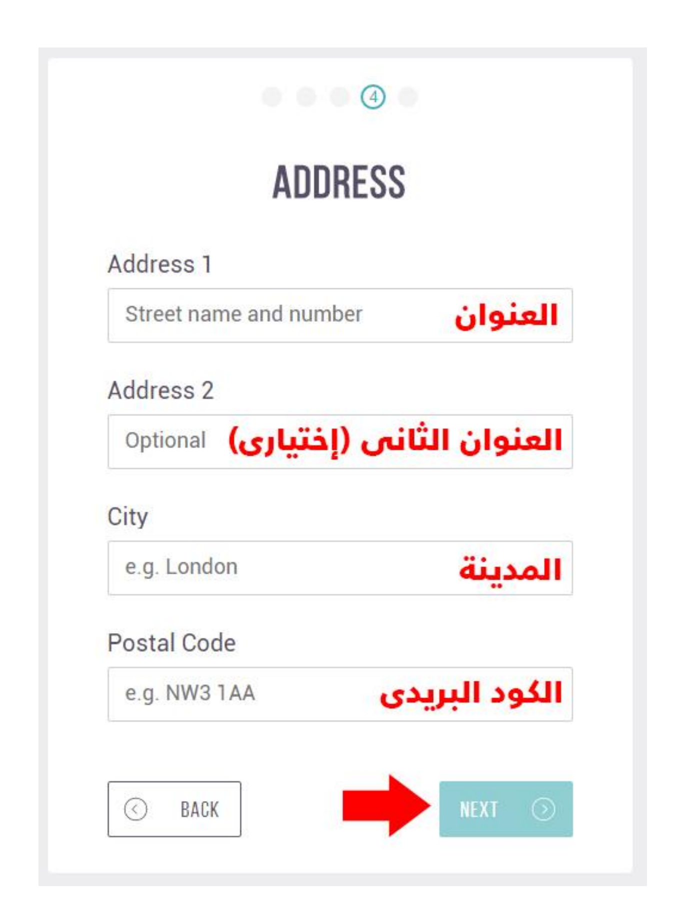
التسجيل من هنا https://account.skrill.com/signup

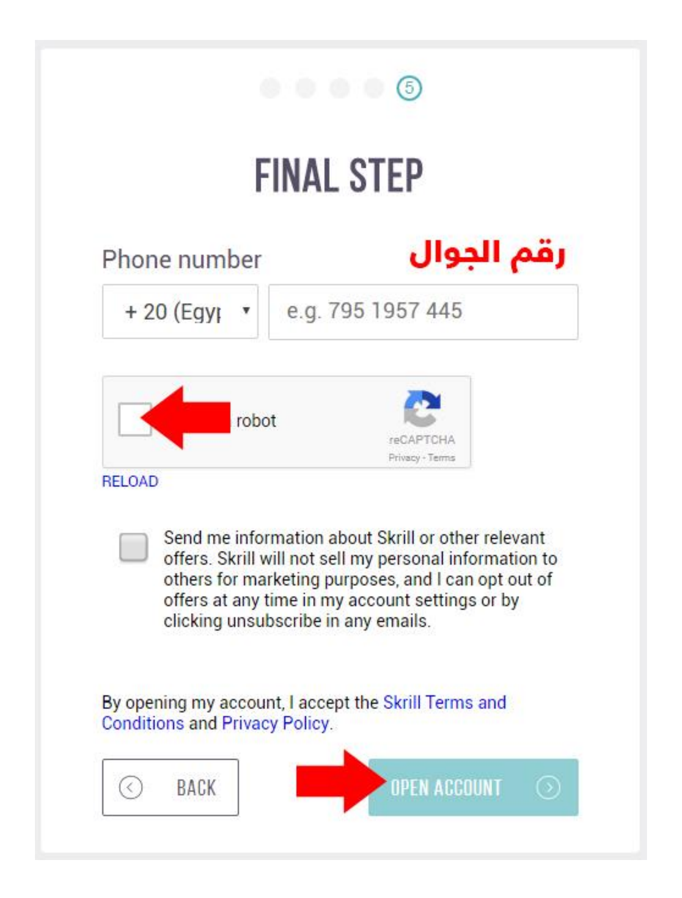
ونتبع الخطوات التالية ...

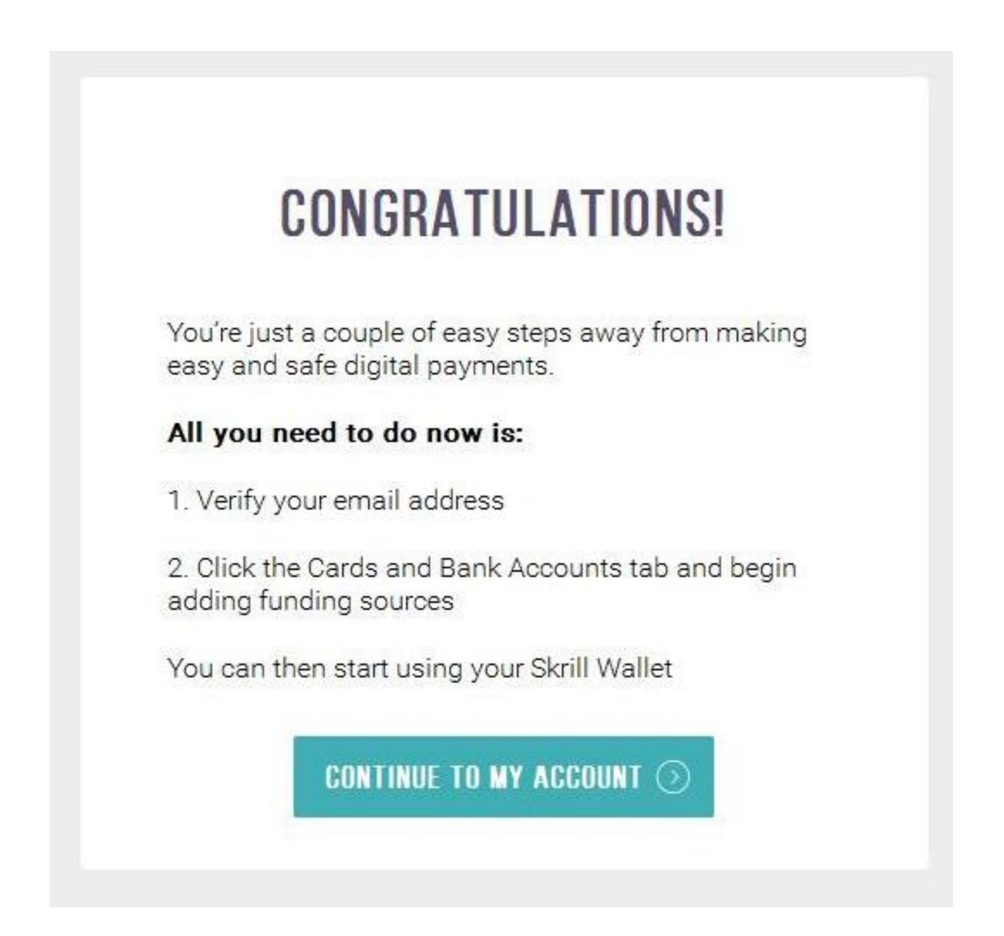

OPEN YOUR FREE ACCOUNT
Email
البريد الإلكترونى
Password
Hide Password
كلمة المرور
Confirm Password
إعادة كلمة المرور
NEXT


PERSONAL DETAILS
First Name
Enter your first name
اسم الأول
Surname
Enter your surname
اللقب
Date of birth
DD
MM
YYYY
تاريخ الميلاد
Used to authorise transactions & access our helpdesk.
DD-MM-YYYY
BACK
NEXT


3
COUNTRY & WALLET CURRENCY
I live in
Egypt
البلد
I use
USD - U.S. Dollar
العملة
You won't be able to change your wallet currency once your account has been opened.
BACK
NEXT


4
ADDRESS
Address 1
Street name and number
العنوان
Address 2
Optional
العنوان الثانى (إختيارى)
City
e.g. London
المدينة
Postal Code
e.g. NW3 1AA
الكود البريدى
BACK
NEXT


FINAL STEP
Phone number
رقم الجوال
+ 20 (Egy
e.g. 795 1957 445
robot
reCAPTCHA
Privacy - Terms
RELOAD
Send me information about Skrill or other relevant offers. Skrill will not sell my personal information to others for marketing purposes, and I can opt out of offers at any time in my account settings or by clicking unsubscribe in any emails.
By opening my account, I accept the Skrill Terms and Conditions and Privacy Policy.
BACK
OPEN ACCOUNT


CONGRATULATIONS!
You're just a couple of easy steps away from making easy and safe digital payments.
All you need to do now is:
1. Verify your email address
2. Click the Cards and Bank Accounts tab and begin adding funding sources
You can then start using your Skrill Wallet
CONTINUE TO MY ACCOUNT

تم فتح الحساب وتبقى خطوتين

1. خطوة تأكيد البريد الإلكتروني.
2. خطوة إضافة فيزا شرائية والحساب البنكي بـ Skrill

تأكيد البريد (اذهب إلى بريدك الإلكتروني وضغط على رابط التفعيل)

Welcome to Skrill, please verify your email address

Skrill <no-reply@email.skrill.com>

To

This message contains blocked images. Show Images Change this setting

Skrill

*View this email in **your browser***

Dear

Welcome to Skrill. In order to obtain access to all the features of your account, please verify your email address by clicking on the link below:

https://account.skrill.com/en/email_address_verification?customerId=88661539&email=hakim.lhowari%40yahoo.com&verificationCode=F4EE8BAN3B5D3F71&purpose=register

If you have any questions about your account, please visit the Skrill Help Hub

Best Regards,

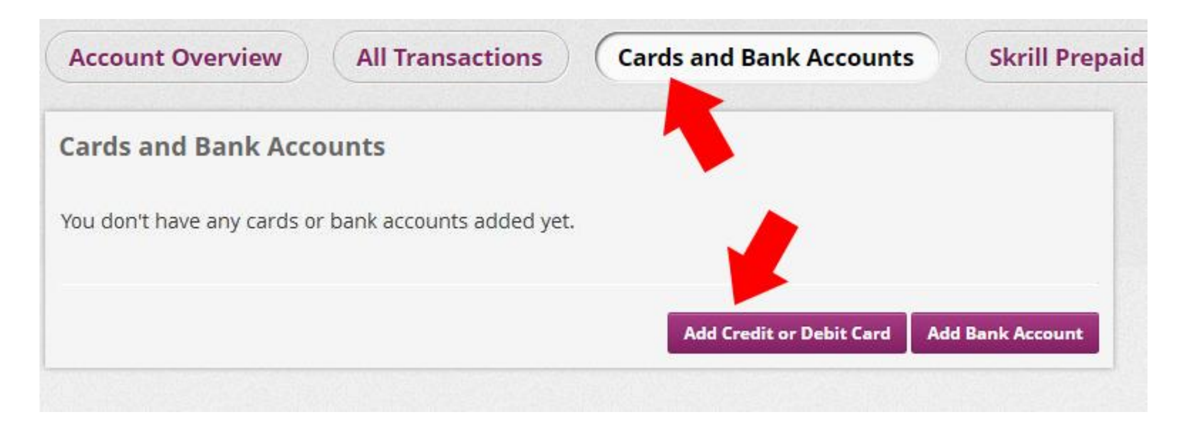
Skrill

My Account | Help | Privacy Policy | Staying Safe Online | Leave a Review

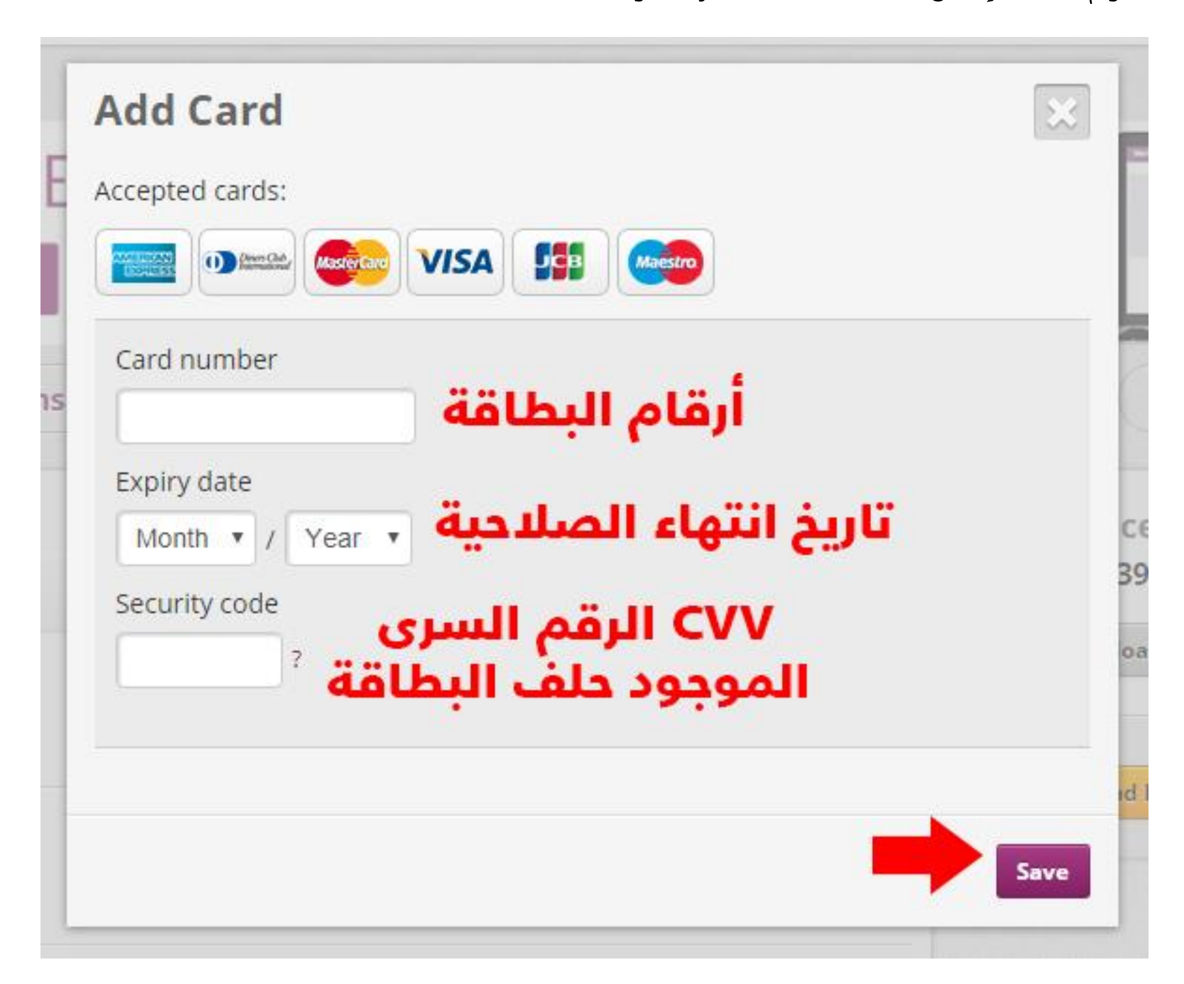
إضافة الفيزا والحساب البنكي على Skrill

نذهب لهذه الصفحة لإضافة المعلومات

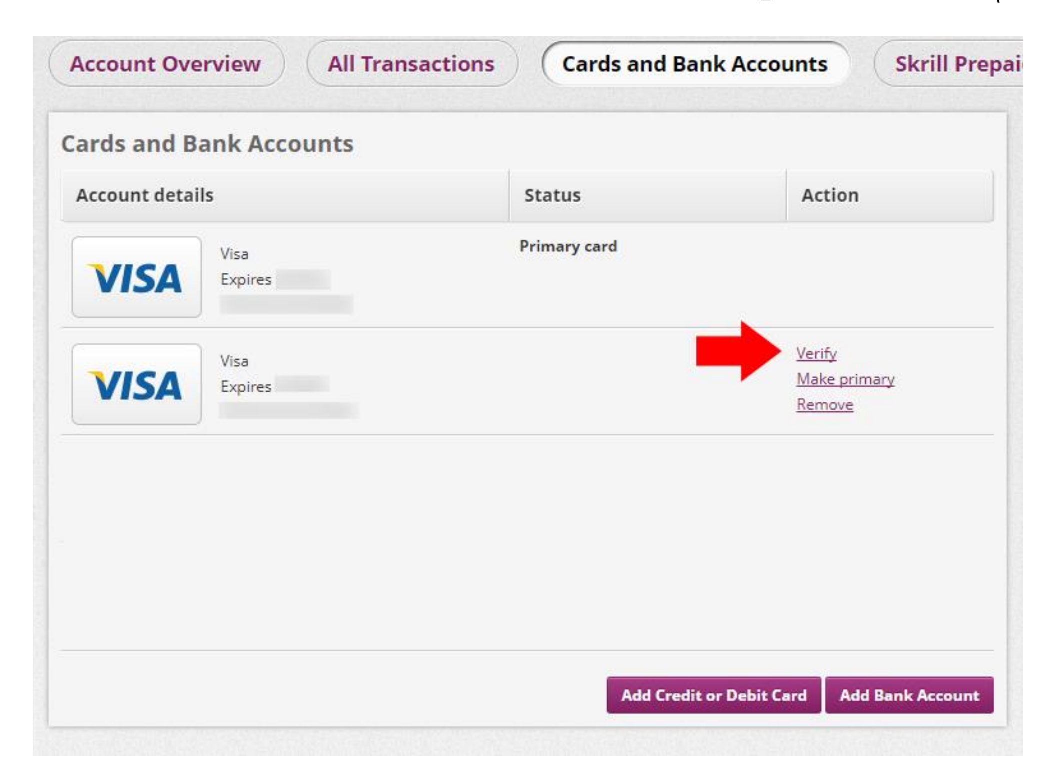
https://account.skrill.com/cards_and_bank_accounts



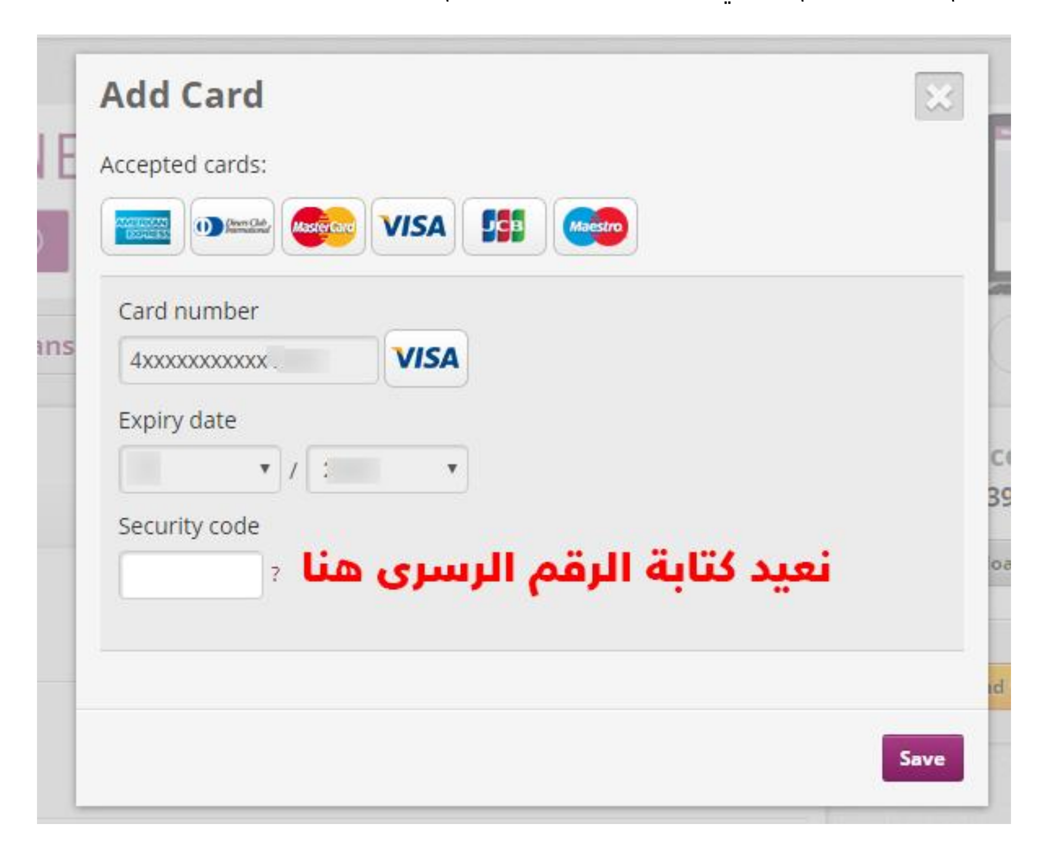
نقوم بعدها بإدخال بيانات البطاقة الشرائية وبعدها **Save**



ثم بعد ذلك نضغط على **Verify**



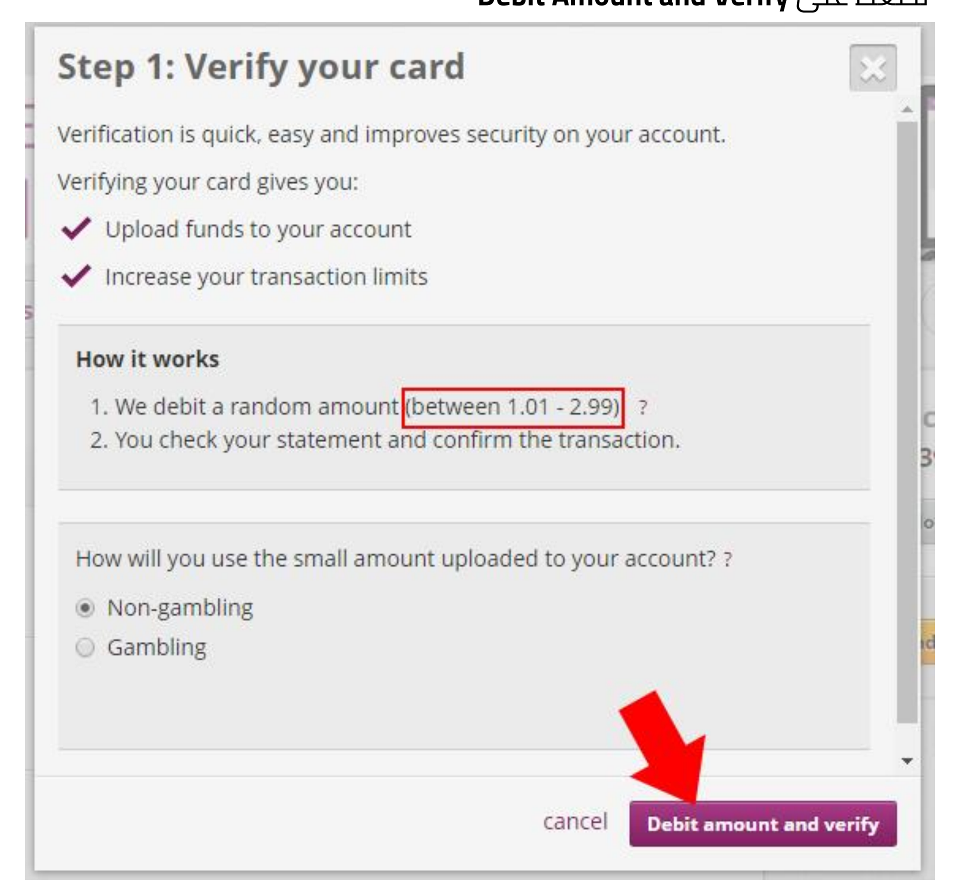
نقوم بإدخال الرقم السري CVV مرة أخرى ومن ثم نضغط **Save**



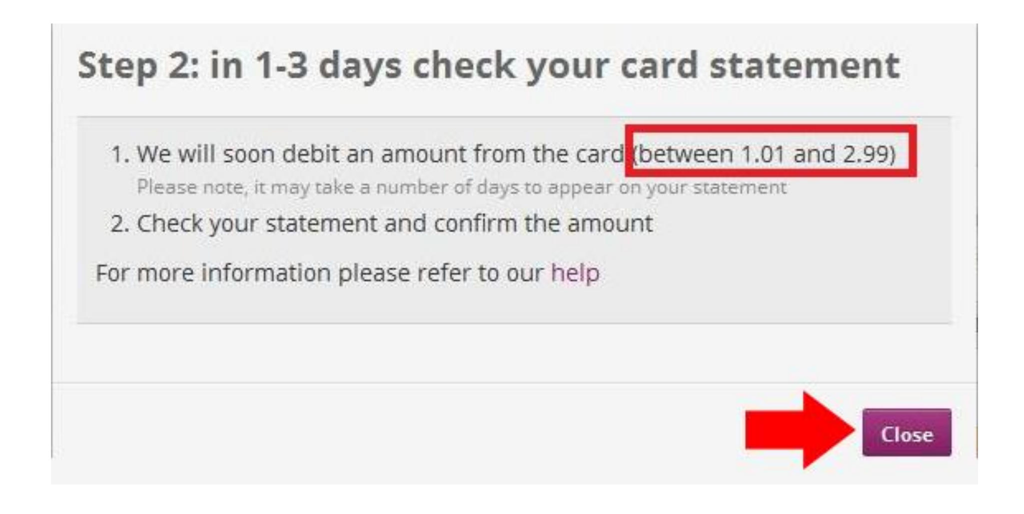


سيتم اقتطاع مبلغ صغير (ما بين 1.01 - 2.99 من عملة البطاقة)

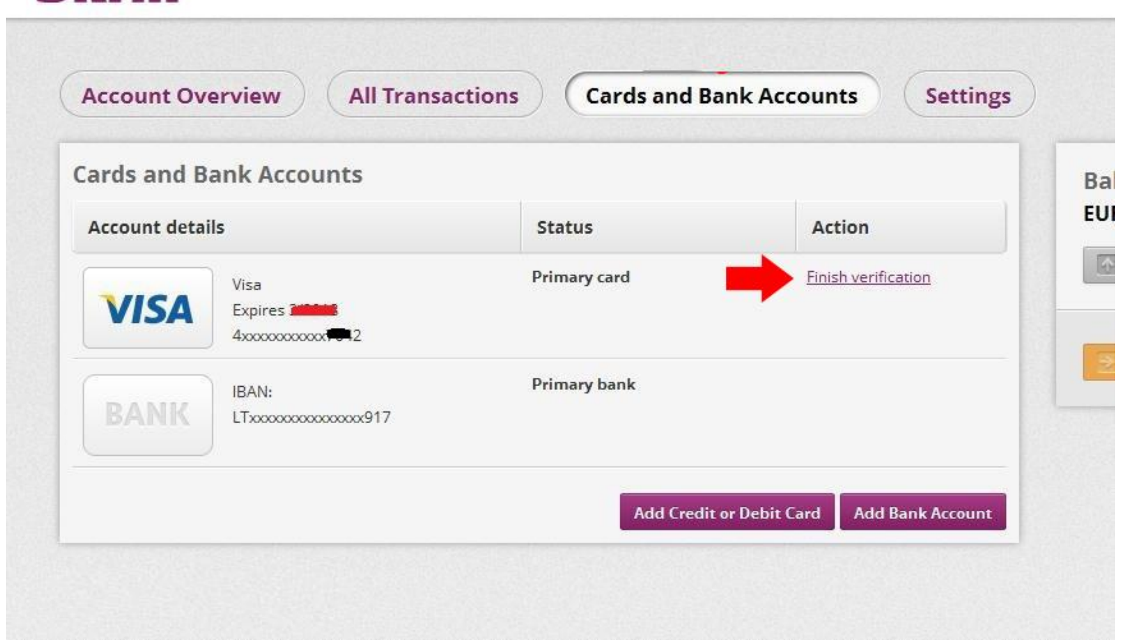
نضغط على **Debit Amount and Verify**



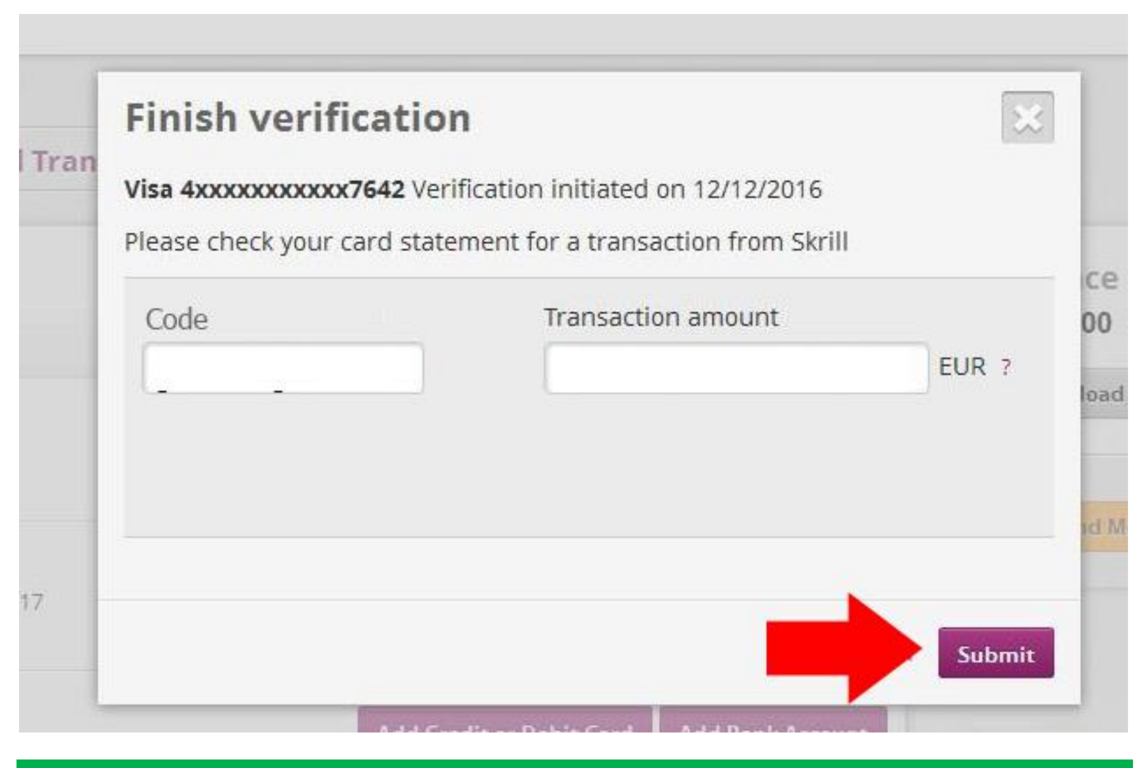
بعدها **Close**



ننتظر من (1-3) أيام حتى يظهر المبلغ المقتطع في كشف البطاقة, ثم ندخل الى حساب Skrill ونذهب إلى **Card and Bank Account**, ثم نضغط على **Verification** Finishأمام البطاقة البنكية.



نكتب قيمة المبلغ المقتطع **أو** الكود المرسل في كشف حساب البطاقة ثم **Submit**



وبهذا قد يكون قد تم ربط البطاقة بنجاح



إضافة حسابك البنكي الخاص بـ PaySera بـ Skrill

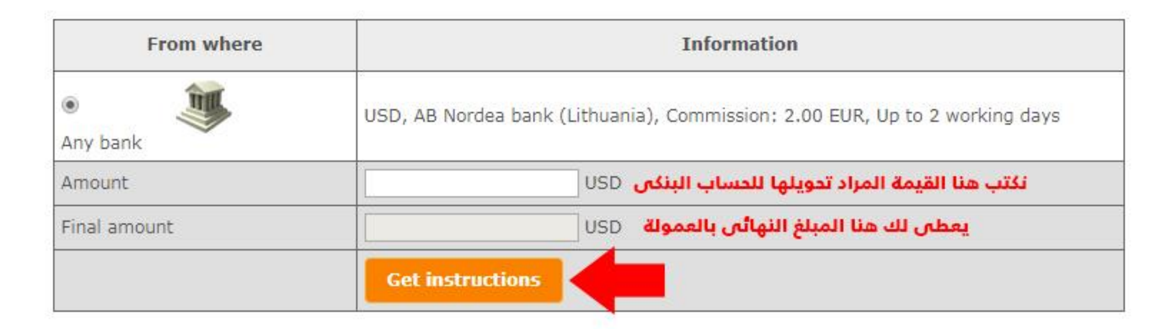
في هذه الخطوة سنقوم بإضافة الحساب البنكي الخاص بنا في PaySera إلى Skrill لنقوم بتحويل مبلغ البطاقة عليه ومن ثم شرائها.

كيفية إضافة الحساب البنكي

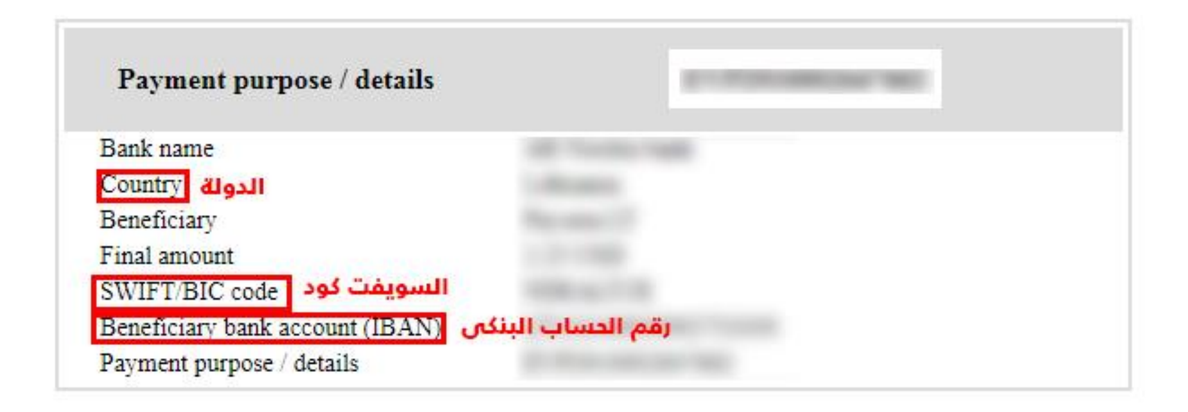
أولاً نذهب لصفحة Add funds الموجودة بصفحة PaySera لنعرف رقم حسابنا البنكي IBAN والسويفت كود SWIFT code الخاص بنا للتحويل. Deposit Currency تختاره على حسب نوع عملة حسابك البنكي الموجود في Skrill. ونختار كما بالصورة التالية.



بعد ذلك نبلغ قيمة المبلغ المراد تحويله إلى حسابنا في PaySera بعدها **Get Instructions**



بعدها تظهر لنا بيانات حسابنا كالتالي

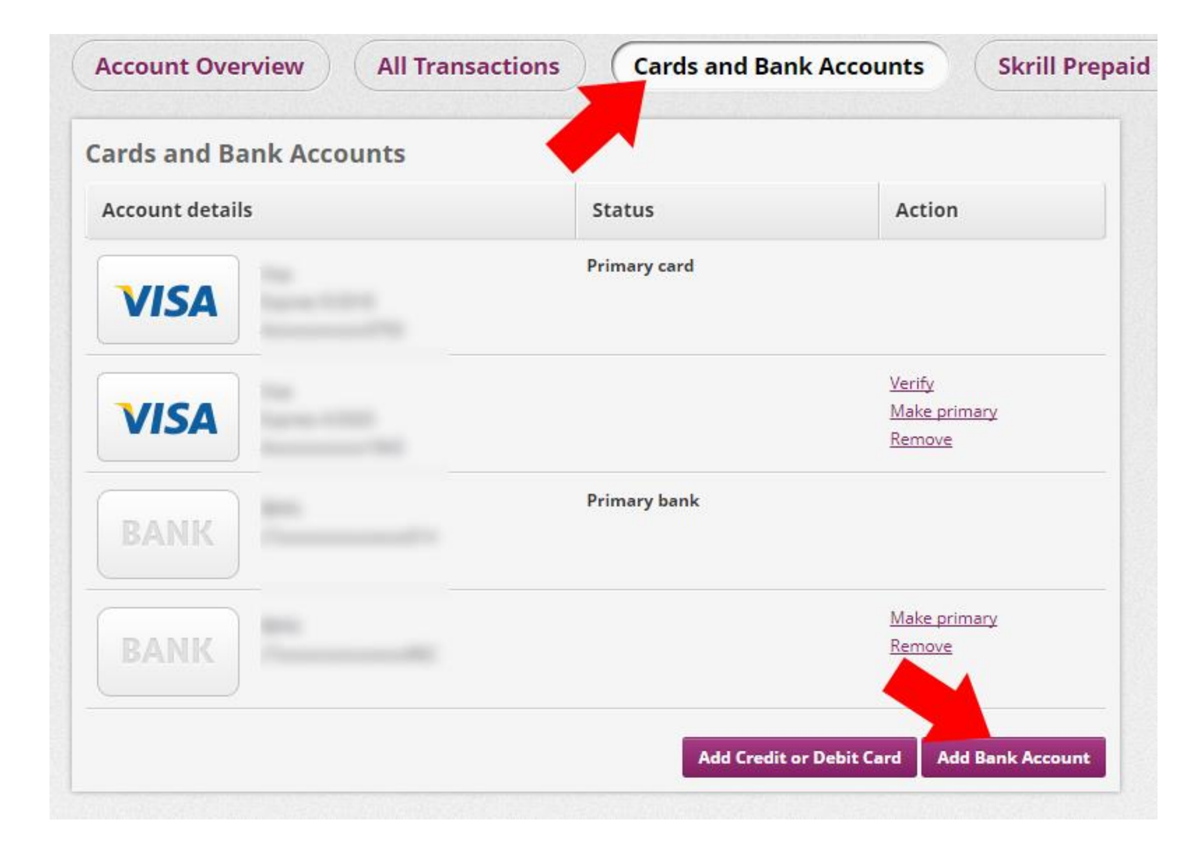


وهذه المعلومات التي سنضعها بـ Skrill

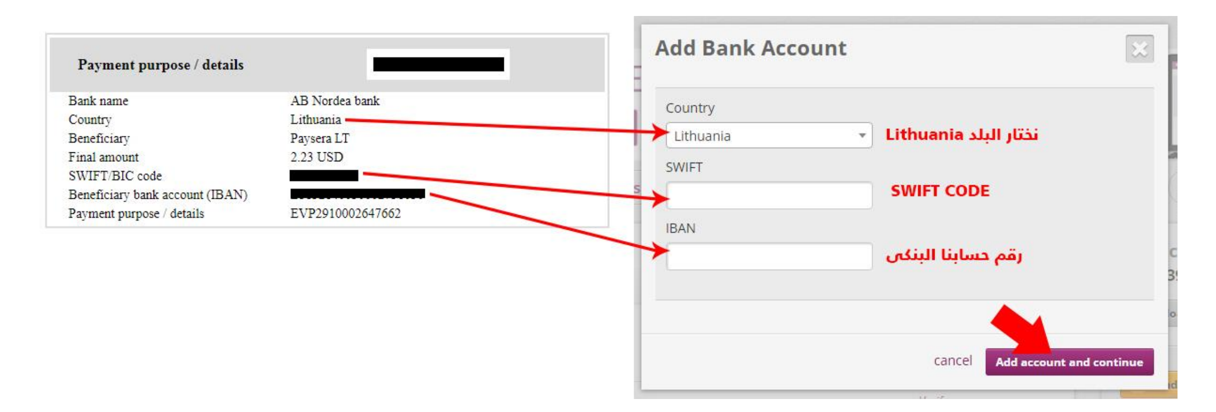
نذهب بعدها إلى صفحة إضافة الحسابات البنكية في Skrill

https://account.skrill.com/cards_and_bank_accounts

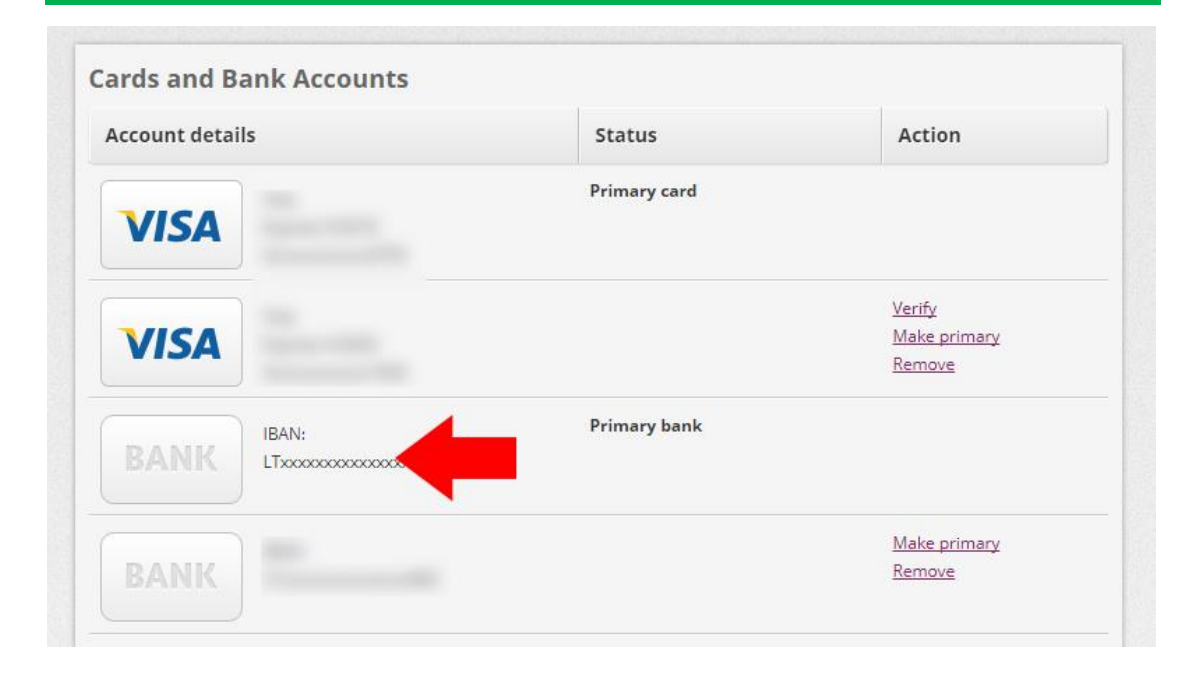
ونضغط **Add Bank Account**



بعدها تظهر لنا هذه النافذة الخاصة بوضع معلومات حسابنا في PaySera المراد تحويل المبلغ عليه



↓↓↓ وتجد هنا انه ظهر لك حسابك البنكي وتم إضافته بنجاح ↓↓↓

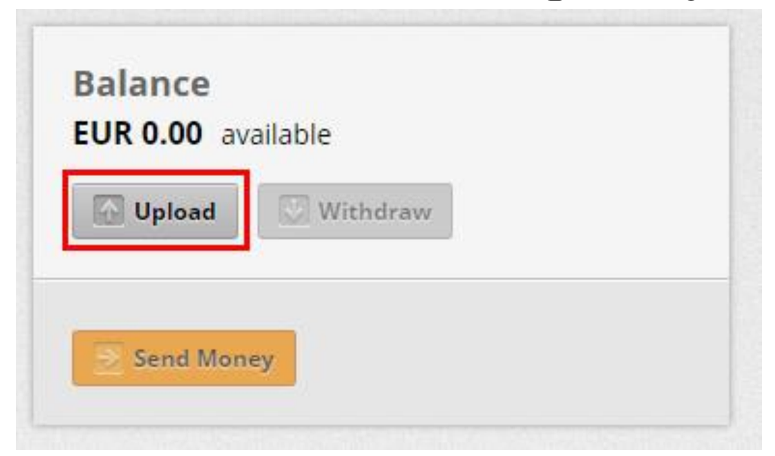




كيفية شحن حساب Skrill

بعد أن قمنا بربط فيزا الشراء وحسابنا البنكي يأتي الآن دور كيفية شحن حسابنا في skrill

للشحن نضغط على **Upload**



ثم بعد ذلك نختار وسيلة الشحن وليكن الفيزا كارد ثم نضغط Continue كما بالصورة.

Upload step 1: select payment method

Instant Bank Transfer - Instant upload

SOFORT Banking	1.9 % fee	max. EUR 5000.00 upload
Rapid Transfer	0.5 % fee	max. EUR 5000.00 upload
Trustly	1.95 % fee	max. EUR 750.00 upload

You can also use a bank account to upload money Add bank account

bitcoin - Instant upload

BITCOIN	1.0 % fee	max. EUR 500.00 upload

Fast Bank Transfer

Fast Bank Transfer	**FREE**	max. EUR 5000.00 upload

paysafecard - Instant upload

my paysafecard (learn more)	7.5 % fee	max. EUR 835.42 upload

NETELLER - Instant upload

NETELLER	3.0 % fee	max. EUR 500.00 upload

Manual Bank Transfer

Bank transfer	takes 3-5 days, **FREE**	unlimited upload

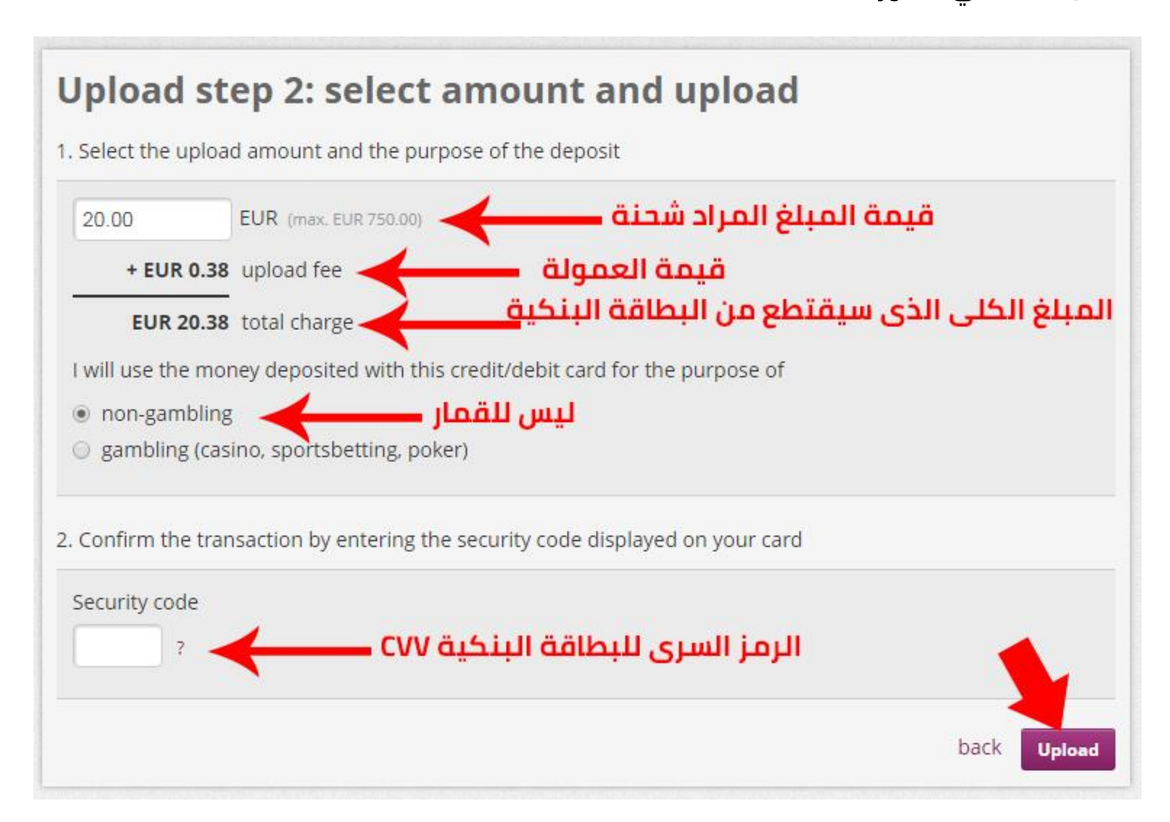
Credit/debit card - Instant upload

Visa 4xxxxxxxxxxx3753	1.9 % fee	max. EUR 750.00 upload

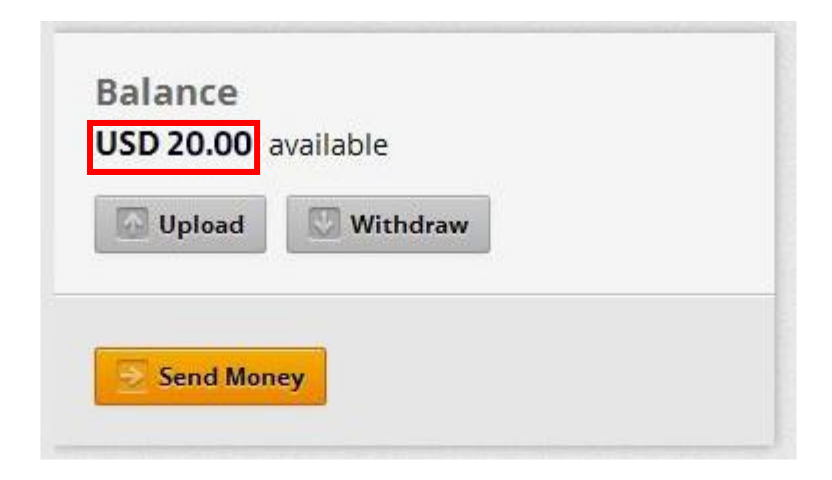
Add new card

cancel **Continue**

نكتب المبلغ المراد شحنه, ونختار **Non-gambling**, ثم نكتب الرمز السري للبطاقة, ونضغط على **Upload** كما في الصورة

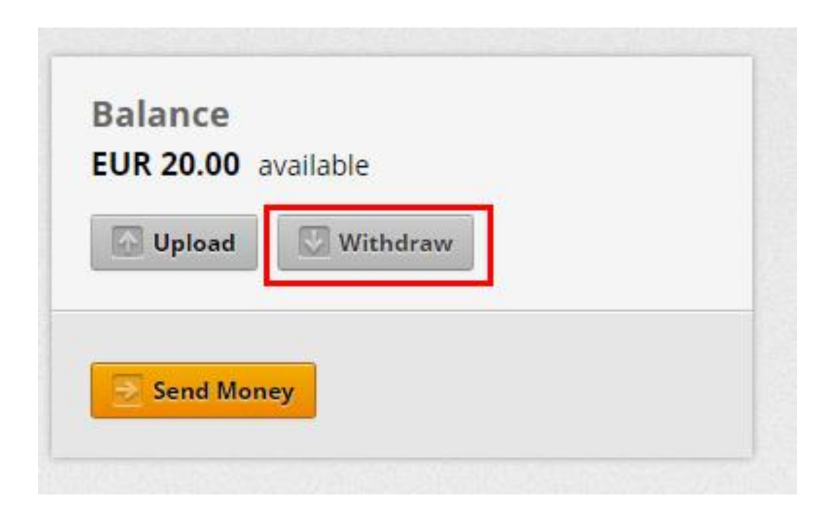


وبهذا يكون قد تم الشحن ويظهر لنا الرصيد كما بالصورة



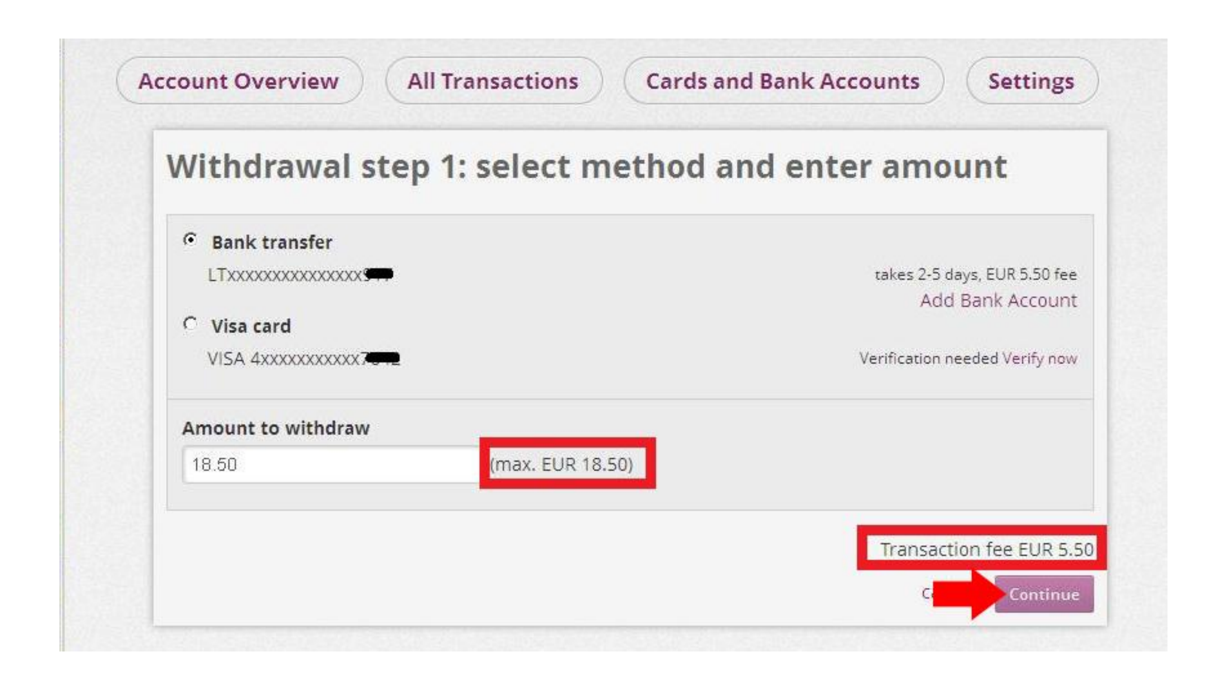
إرسال الأموال من Skrill إلى PaySera

نضغط على **Withdraw**

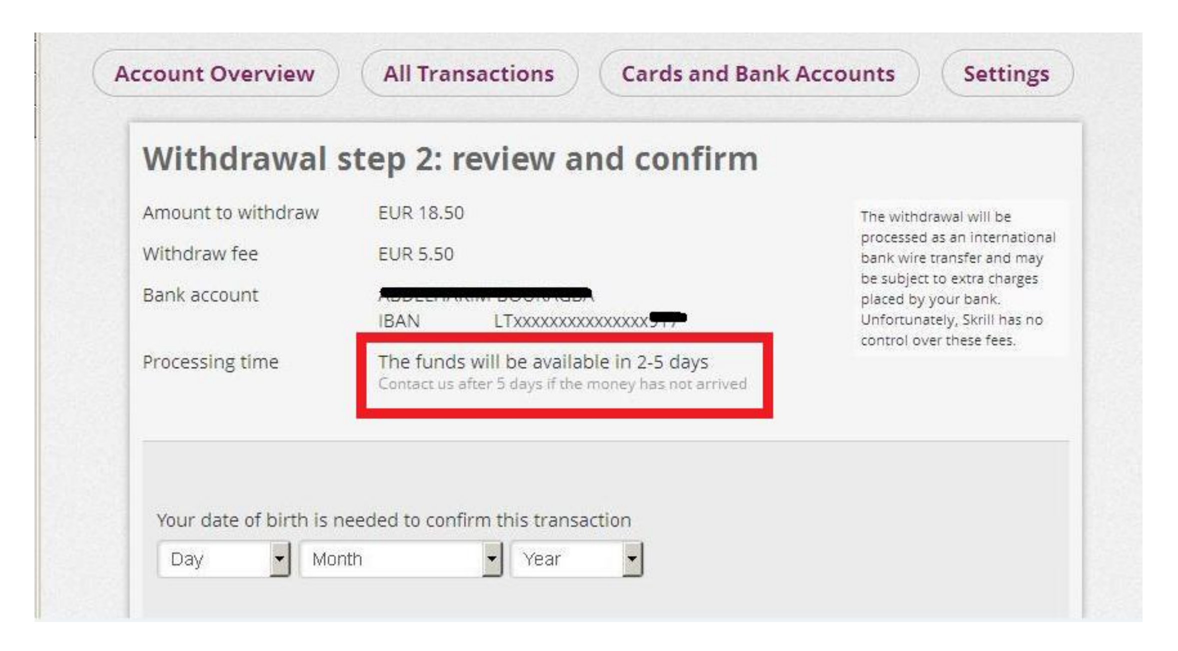


بعد ذلك نختار **Bank Transfer** لإرسال المبلغ على حسابنا البنكي في PaySera

ونكتب قيمة المبلغ المراد تحويله في خانة **Amount to withdraw** ثم **Continue**



نكتب تاريخ الميلاد ثم نقوم بالإرسال، ويأخذ التحويل من 2-5 أيام عمل ليصل إلى الحساب



يوجد طرق أخرى لشحن حسابك البنكي في PaySera

* الشحن من صديق لديه رصيد على حسابه في PaySera (بدون عمولة)

* الشحن من خلال حوالة بنكية ولكن رسومها عالية (30 دولار تقريبا)

* الشحن من خلال عمل حوالة بنكية من حسابك ببايونير



كيفية تقديم طلب شراء فيزا PaySera

في البداية قبل الشراء نقوم بالتسجيل في موقع SHOPANDSHIP للحصول على عنوان عالمي لإرسال البطاقة عليه لضمان الوصول ولسرعة الشحن ومن ثم نقوم بإرساله إلى بلدنا, وذلك نظرا لوجود مشاكل لإرسالها بالبريد العادي (المصري) وتأخرها ايضاً.

أولا: إنشاء حساب بموقع Shop&Ship

نبدأ بالتسجيل من هنا https://www.shopandship.com/ar/signup/

تجد أن الموقع باللغة العربية والتسجيل فيه بسيط جدا – أمل البيانات واضغط **التالي.**

تسجيل جديد | الشحن | الدفع | التأكيد

التسجيل

الرجاء إدخال المعلومات المطلوبة لإنشاء حسابك.

إذا كان لديك حساب يرجى تسجيل الدخول.

الاسم الأول * | الأسم الأخير *

بلد الإقامة * - أختر - | رقم الهاتف المحمول *

البريد الإلكتروني * | تأكيد عنوان البريد الإلكتروني *

كلمة السر * | تأكيد كلمة السر *

أوافق على شروط وأحكام خدمة شوب اند شيب

أنا لست برنامج روبوت reCAPTCHA الخصوصية - البنود

التالي

الصفحة التالي امل بيانات عنوانك بالتفصيل لتتلقى شحنتك عليها ثم **التالي.**

تسجيل جديد ✔ | **الشحن** | الدفع | التأكيد

تفاصيل الشحن

اعطنا عنوانك لتوصيل مشترياتك لباب بيتك

يرجى إدخال تفاصيل عنوانك المحلي لتصلك كافة مشترياتك لباب بيتك

بلد الإقامة *

- أختر -

العنوان الأول *

عنوان الشارع

العنوان الثاني

المدينة *

احمي شحناتك من الضياع أو الضرر مع شوب آند شيب بروتيكت

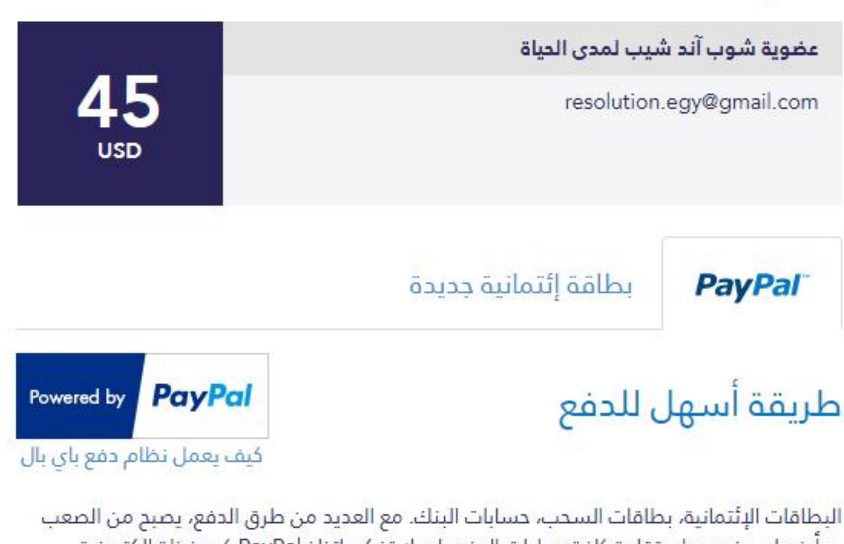
التالي



العضوية في الأصل بـ 45$ ولكن هذا الكوبون يجعل اشتراك عضويتك مجانا قم بإدخال ذلك الكود

SNSFORFREE

في خانة رمز العرض الترويجي لتحصل على العضوية مجانية



البطاقات الإئتمانية، بطاقات السحب، حسابات البنك. مع العديد من طرق الدفع، يصبح من الصعب جداً ضمان وضوح واستقامة كافة عمليات الدفع. لم لا تفكر بإتخاذ PayPal كمحفظة إلكترونية - طريقة مريحة وآمنة لكافة طرق الدفع الخاصة بك. غير أنك لا تحتاج لرصيد في حسابك للتسوق. مع PayPal ستتمتع بحرية الدفع ومرونته وبالطريقة التي تفضلها، كل هذا مع الحفاظ على معلوماتك المالية تحت سرية وأمان تام.

حفظ كوسيلة دفع اساسية

تسمح لك هذه الخاصية بحفظ طريقة الدفع المفضلة لديك في النظام لجميع الدفعات المستحقة مستقبلاً

الدفع الأوتوماتيكي

تسمح لك هذه الخاصية بإعداد طريقة دفع الشحنات تلقائياً في النظام، دون الحاجة لتسجيل الدخول كل مرة تقوم فيها بالدفع. لتفعيل هذه الخاصية يرجى منك حفظ حساب باي بال كطريقة دفع افتراضية مستخدماً الشريط أعلاه.

قمت بقراءة الشروط والأحكام وأوافق على اتفاقية دفع رسوم الشحنات أوتوماتيكياً **اتفاقية الدفع** (





الصفحة السابقة

بعدها يطلب منك رفع وثيقتك لتأكيد الاشتراك ولاستخدامها في إجراءات التخليص الجمركي



شكراً لك على اشتراكك بشوب آند شيب.

أنت الآن على بعد خطوة واحدة فقط من عالم الشحن الإلكتروني. لإكمال التسجيل يرجى الدخول إلى حسابك ورفع وثيقة عن هويتك الشخصية. تستخدم هذه الوثائق عند إجراء التخليص الجمركي لشحناتك. بإمكانك تحميل أي من الوثائق التالية:

جواز السفر، رخصة القيادة، الهوية المحلية
الحجم المطلوب هو أقل من 4 ميغابايت
جميع صيغ الملفات التالية سيتم قبولها jpeg, png, doc, docx, pdf, gif

سيتم إرسال بريد إلكتروني لتأكيد المعلومات الواردة أعلاه إلى

يرجى حفظ عنوان البريد الألكتروني noreply@shopandship.com بقائمة العناوين الامنة.
بحال عدم استلامك للبريد الالكتروني أو لأي استفسارات أخرى يرجى التواصل معنا عبر support@shopandship.com



تسجيل جديد ✔ | الشحن ✔ | الدفع ✔ | التأكيد ✔

تحميل ملف

لاستكمال بياناتك الشخصية و استخدام كل خدماتنا، الرجاء تحميل صورة عن الهوية الشخصية



بعد تأكيد الحساب تذهب لصفحة العناوين وتجد هذه العناوين كلها لك من مختلف انحاء العالم، وسنختار عنوان لندن لإرسال البطاقة عليه.

https://www.shopandship.com/ar/home/account/addresses

عناوين | طرودي | حسابي | رسائلي | طلبات

البحث عن طريق اسم البلد أو المدينة

Amman

Barcelona

Beirut

Dubai

Frankfurt

Hong Kong

Istanbul

Johannesburg

London

Account #:

Name:
Address Line 1:
Address Line 2:
City: Slough
State: Berkshire
Zip Code:
Tel:

الخدمات الم...

شوب اند شب...

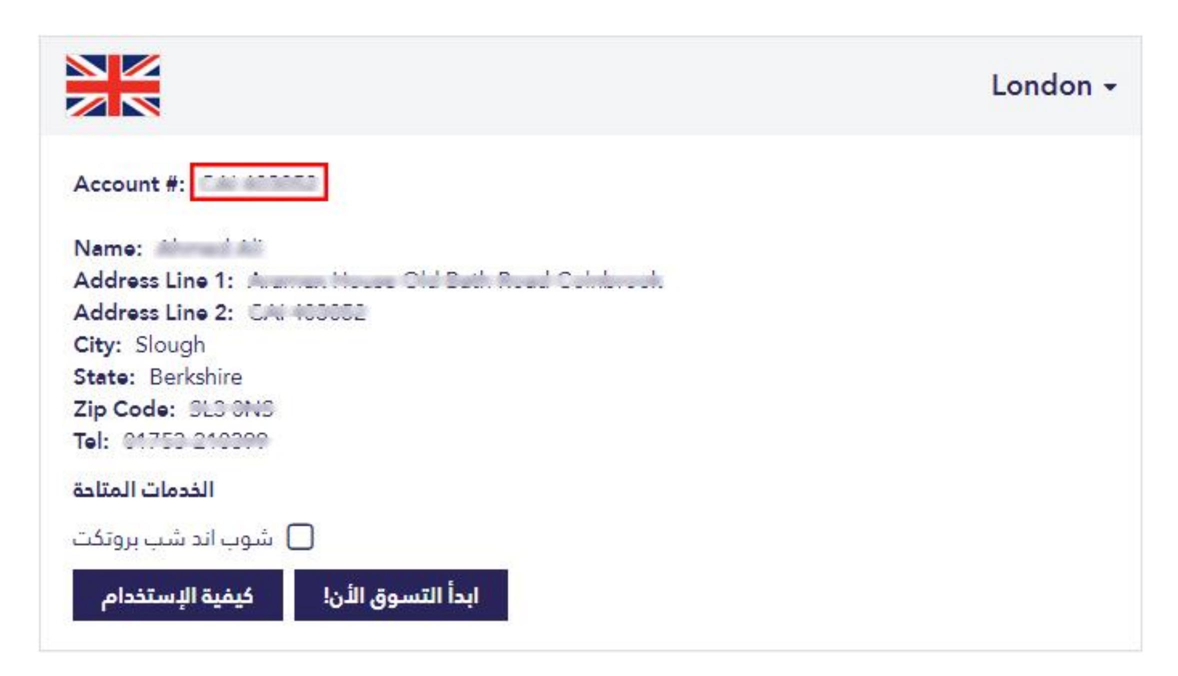
كيفية الإستخدام | ابدأ التسوق الأن!

Malaysia

Milan

اضغط على **كيفية الاستخدام** لتعرف الاستخدام الصحيح للعنوان.

تجد أنه يطلب منك ادخال الكود المقابل لرقم الحساب إما بجانب اسمك او كعنوان ثاني، وموقع PaySera يرفض أن تكتب أي شيء بجانب اسمك لذا ستكتب هذا الكود كعنوان ثاني في نفس خانة العنوان عند طلب كارت PaySera. ثم ندخل بقية بيانات العنوان كما يعطيها لنا موقع shopandship.



وسنتطرق إلى ذلك بالتفصيل عند طلب فيزا PaySera...



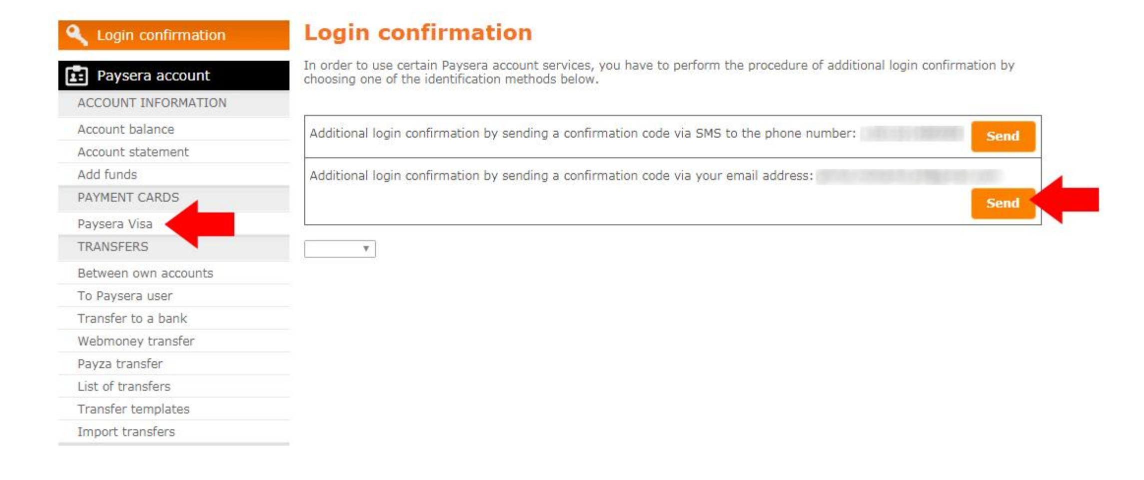
طلب فيزا PaySera

بعد التسجيل وتفعيل حسابنا بجواز السفر وشحنه بقيمة الفيزا نذهب لهذا الرابط

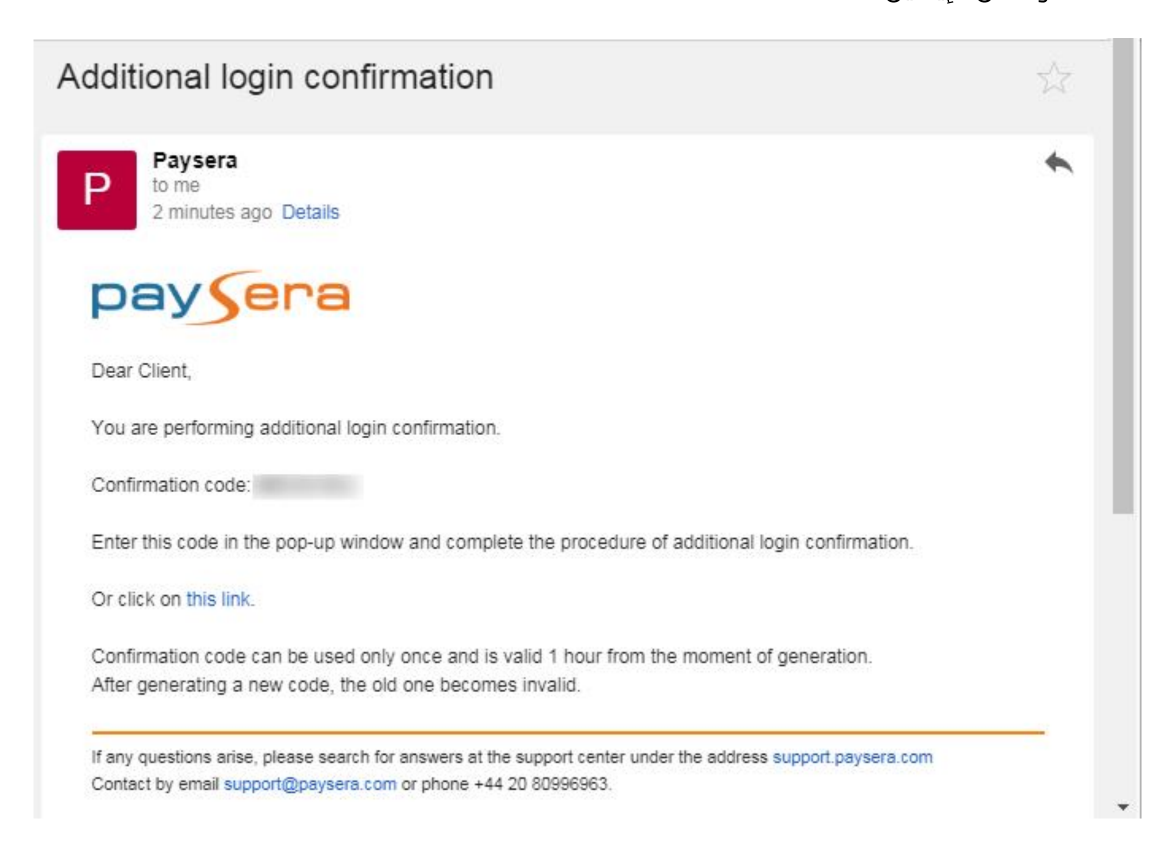
https://goo.gl/xp1iH4

PaySera Visa

ومن ثم نضغط على Send لإرسال كود تأكيد الدخول الإضافي على الإيميل.



نأخذ الكود من الإيميل


Additional login confirmation

Paysera
to me
2 minutes ago Details

paysera

Dear Client,

You are performing additional login confirmation.

Confirmation code:

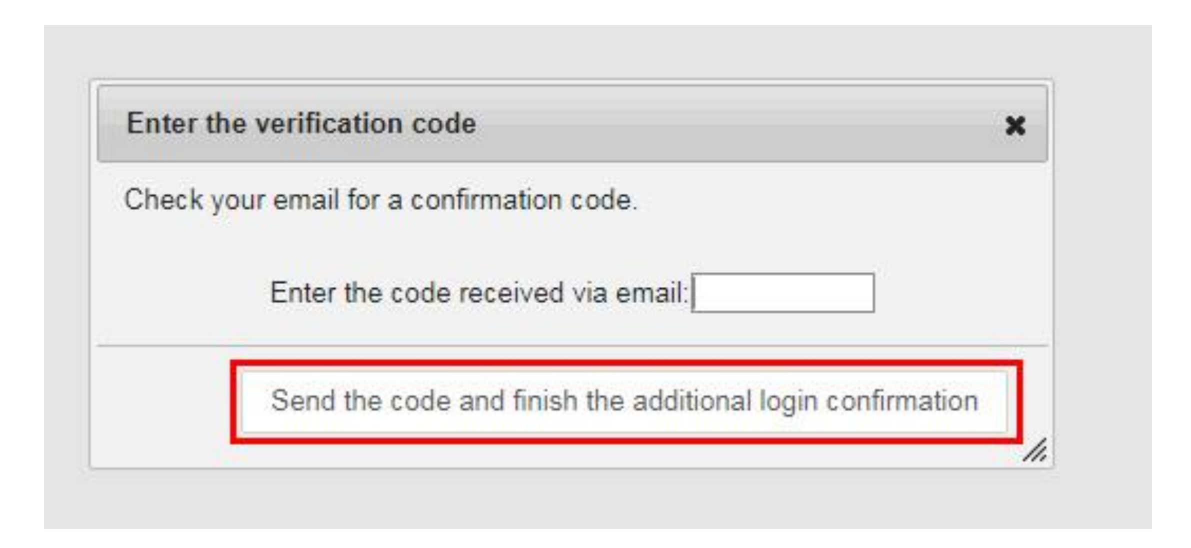
Enter this code in the pop-up window and complete the procedure of additional login confirmation.

Or click on this link.

Confirmation code can be used only once and is valid 1 hour from the moment of generation.
After generating a new code, the old one becomes invalid.

If any questions arise, please search for answers at the support center under the address support.paysera.com
Contact by email support@paysera.com or phone +44 20 80996963.

ونكتبه هنا ثم نضغط على **Send the code and finish the additional login confirmation**



نجده حولنا على هذه الصفحة نضغط على **Order a Card**

Paysera VISA card



Safe payments online

Paysera VISA cards are secured with "3-D technology" which ensures safer payments with payment cards online.

When purchasing at e-shops labelled with "Paysera VISA", each purchase is confirmed additionally. It allows to identify the buyer and confirm that s/he is authorized to use the payment card.

Join the free "Verified by VISA" safety program during your first purchase online or on your account at PAYMENT CARDS -> Paysera VISA. Learn how to register in the Verified by VISA program during your first purchase here.

Card issuance and administration conditions

- With Paysera VISA card you can pay at all points of sale which accept VISA cards in Lithuania and abroad.
- You will be able to pay at e-shops and cash out at ATMs accepting VISA cards in Lithuania and abroad
- Currency of Paysera VISA card – Euro
- When issuing the card, an additional account is opened for your payments with the card
- Monthly fee is 0.45 EUR a month.
- A client can order up to 5 cards
- The card costs 30.00 EUR, delivery via mail 0.00 EUR
- Delivered in 10 days in Lithuania (in 25 if delivered to another country) to your indicated address
- The card is valid for 4 years

Card order and activation

Monthly card administration fee is paid in advance. It is written off each month on the day of activation. The card shall be activated in 3 months from the date of issuance. Otherwise, it will be automatically blocked permanently.

Monthly card fee is deducted from the card account, but if the balance on the account is insufficient, it is deducted from another account with sufficient balance.

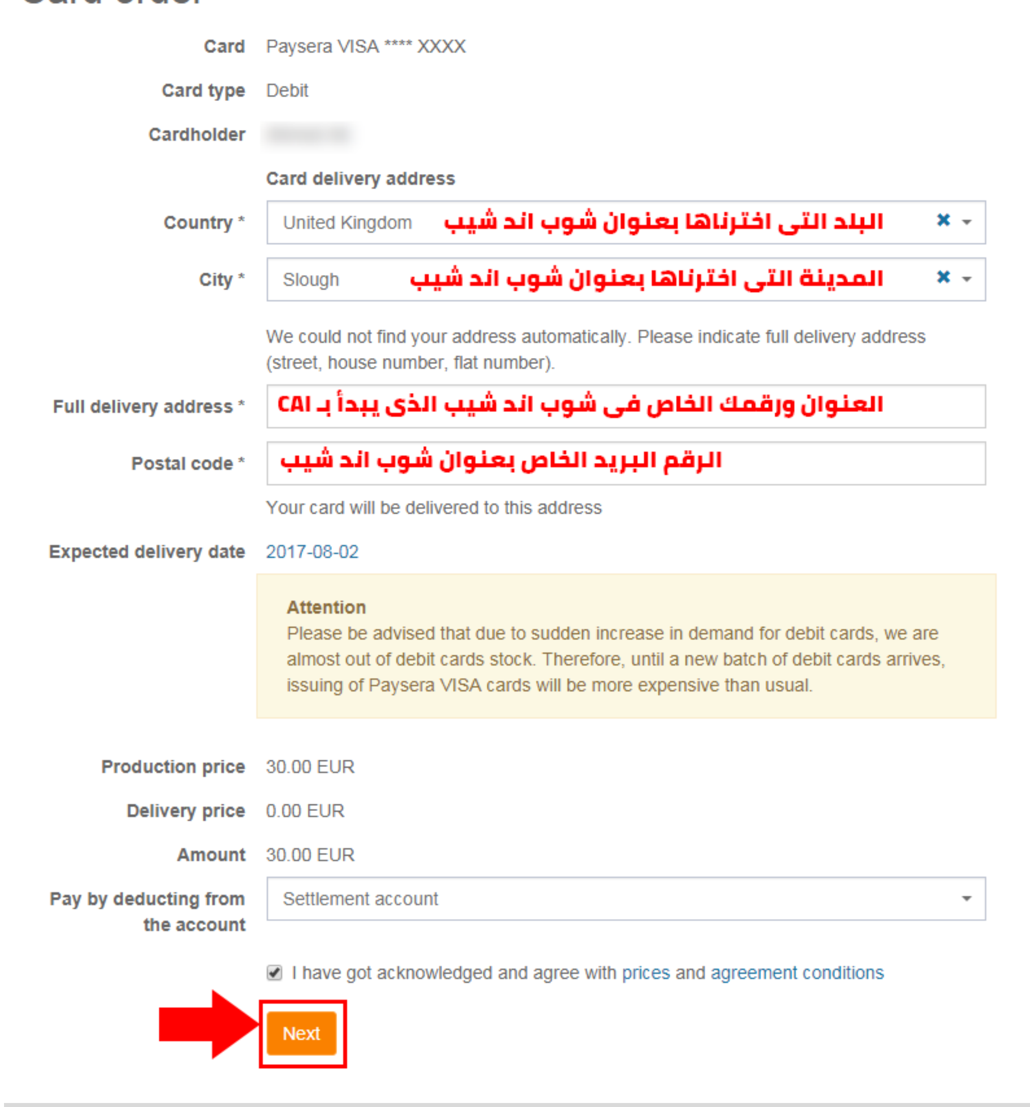
Fee for cancellation of the card order or refusal of an issued card – 5.00 EUR.

All payment card fees
Agreement terms and conditions





بعدها نملء البيانات كما في الصورة



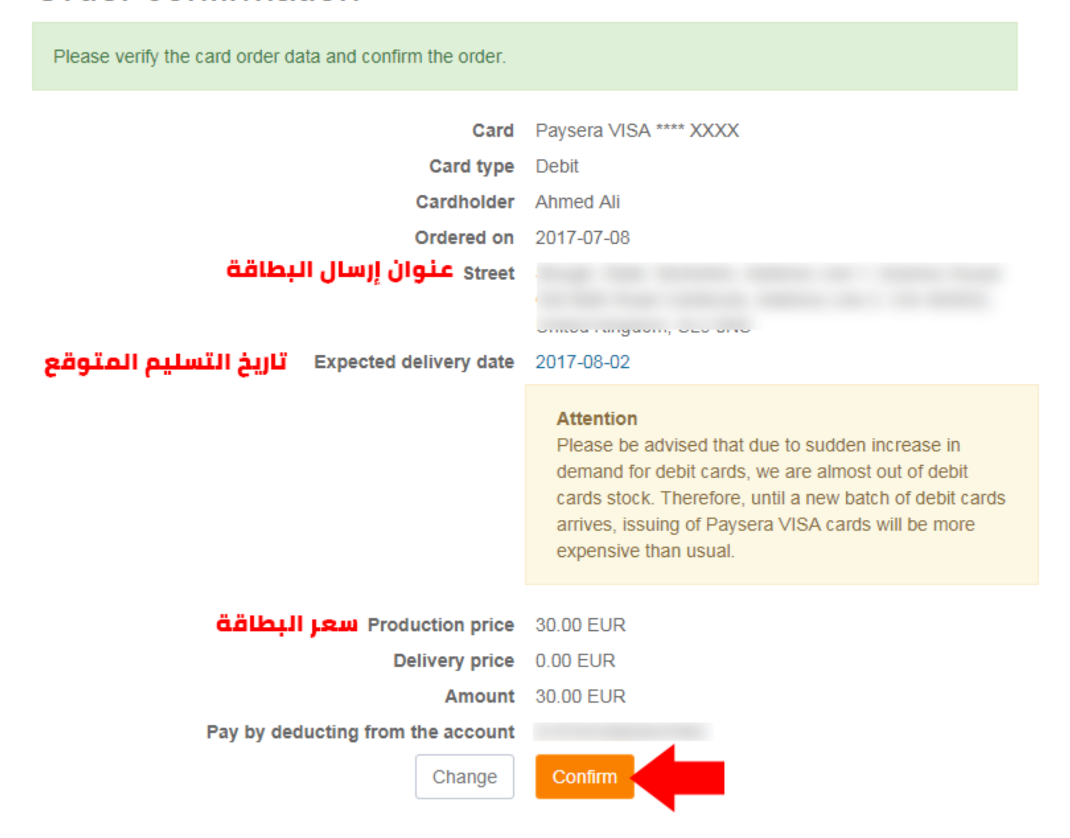
*** ملحوظة: يمكنك إرسال الفيزا إلى عنوانك مباشرة من خلال**

- اليرد العادي (غير مضمون ويستغرق وقت طويل من 30 ل 45 يوم)
- البريد المسجل (مضمون يكلف 3 يورو يستغرق من 10 ل 14 يوم)
- خدمة الدى اتش ال (يكلف 80 يورو ويصل خلال ايام)
- خدمة شوب اند شيب تكلف 9$ + مصاريف اخرى عند الاستلام وتصل خلال 7 أيام

وهي طريقتنا الذي استخدمها في الشرح لأنني مجربها شخصيا ومضمونة جدا.



بعد ذلك يظهر لك صفحة تأكيد بيانات العنوان وتاريخ التسليم المتوقع نضغط على **Confirm**

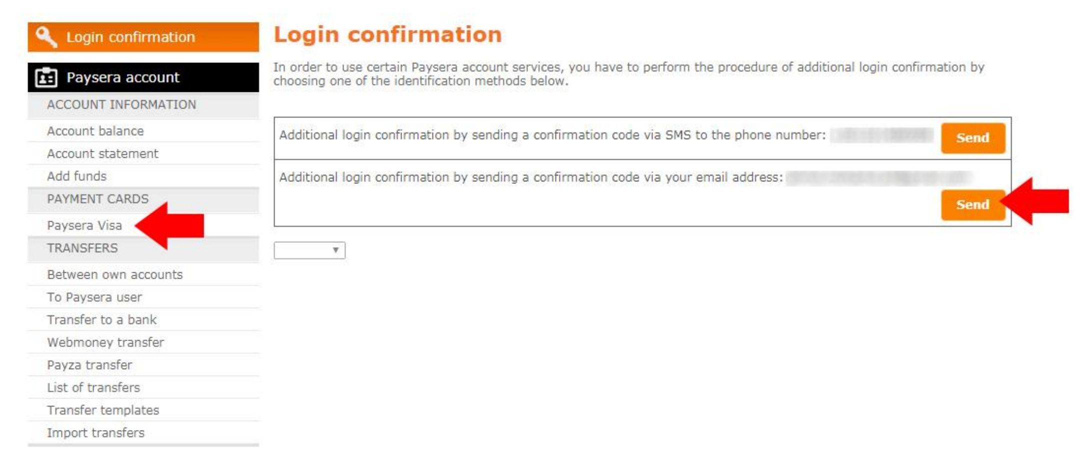


وبهذا قد نكون انتهينا من طلب الفيزا بالموقع

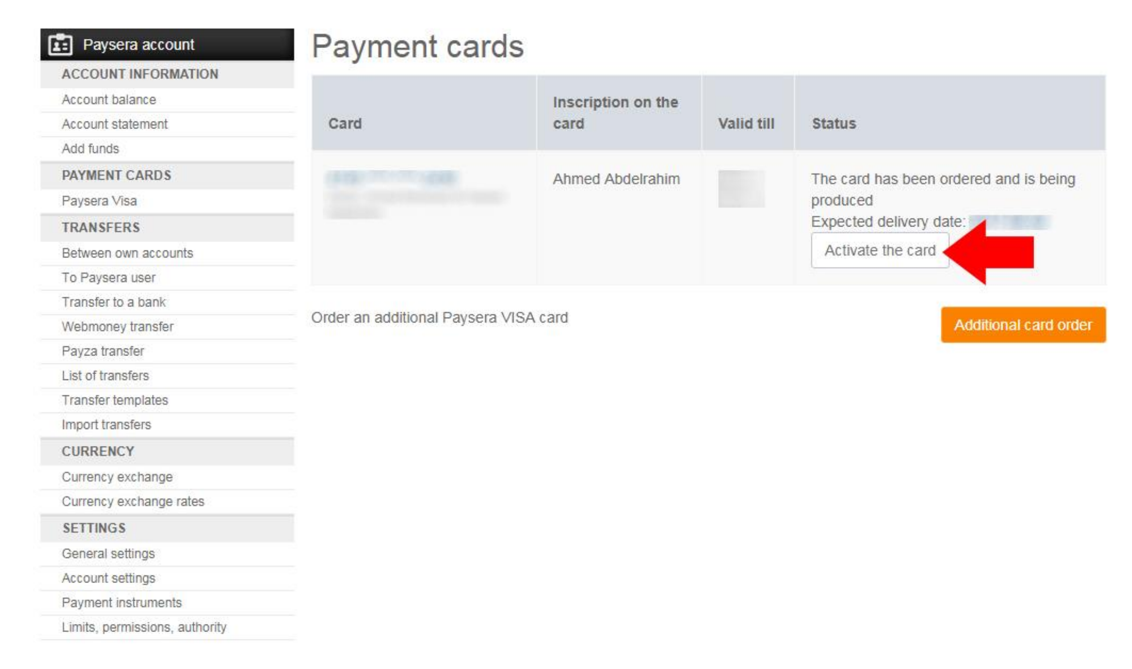
تفعيل فيزا PaySera

بعد الحصول عليها تتبقى خطوة لتفعيلها على الباى بال وهى تفعيلها اولاً على الموقع,

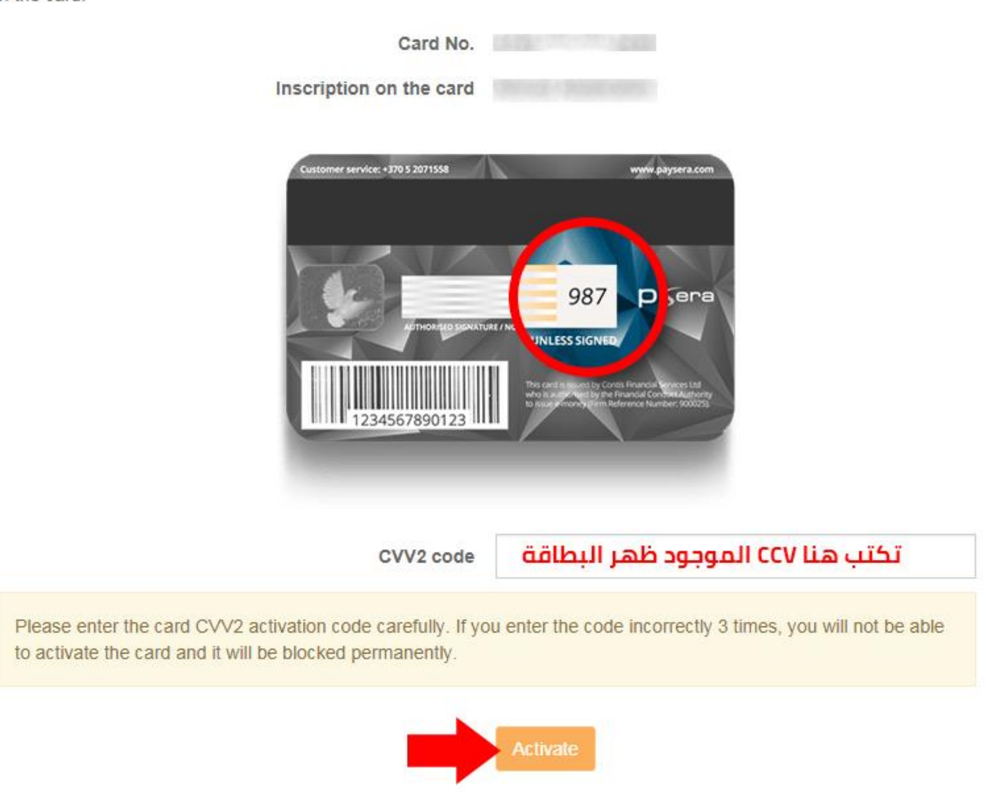
تذهب إلى هذا الرابط https://bank.paysera.com/en/payment-card



وبعد تأكيد كود الدخول يذهب بنا إلى هذه الصفحة نضغط على Active the Card



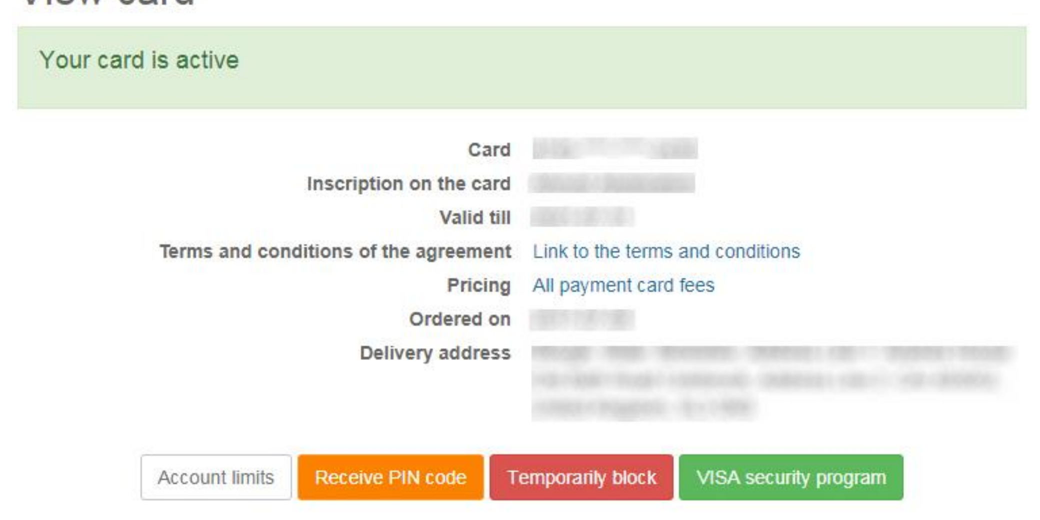
نكتب الـ CCV2 الموجود ظهر البطاقة ثم Active



بعدها يعطيك PIN كود الذى ستستخدمه أثناء السحب من ماكينة ATM



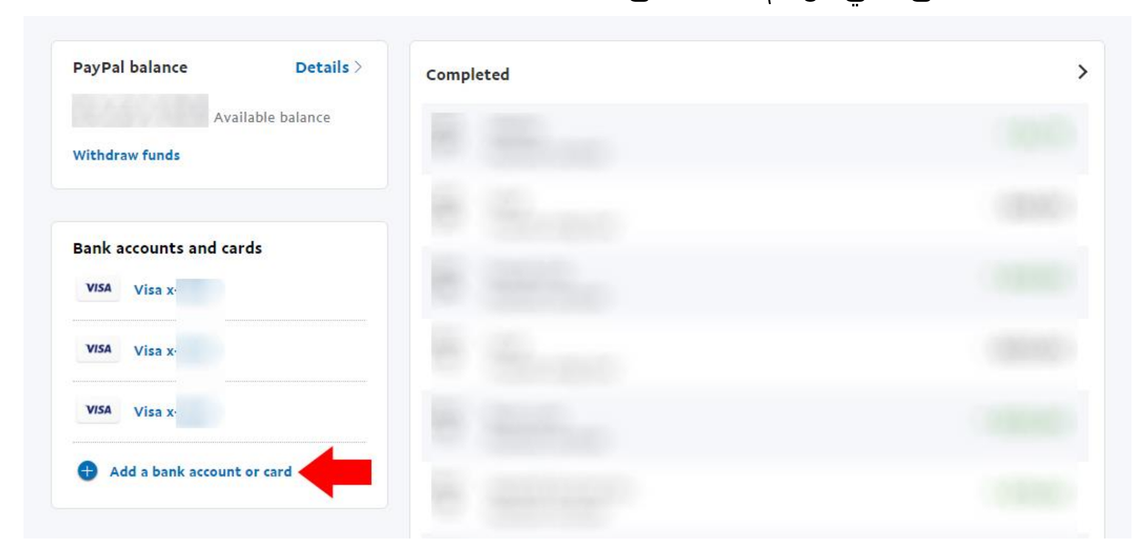
وبهذا قد يكون قد تم تفعيل البطاقة بنجاح



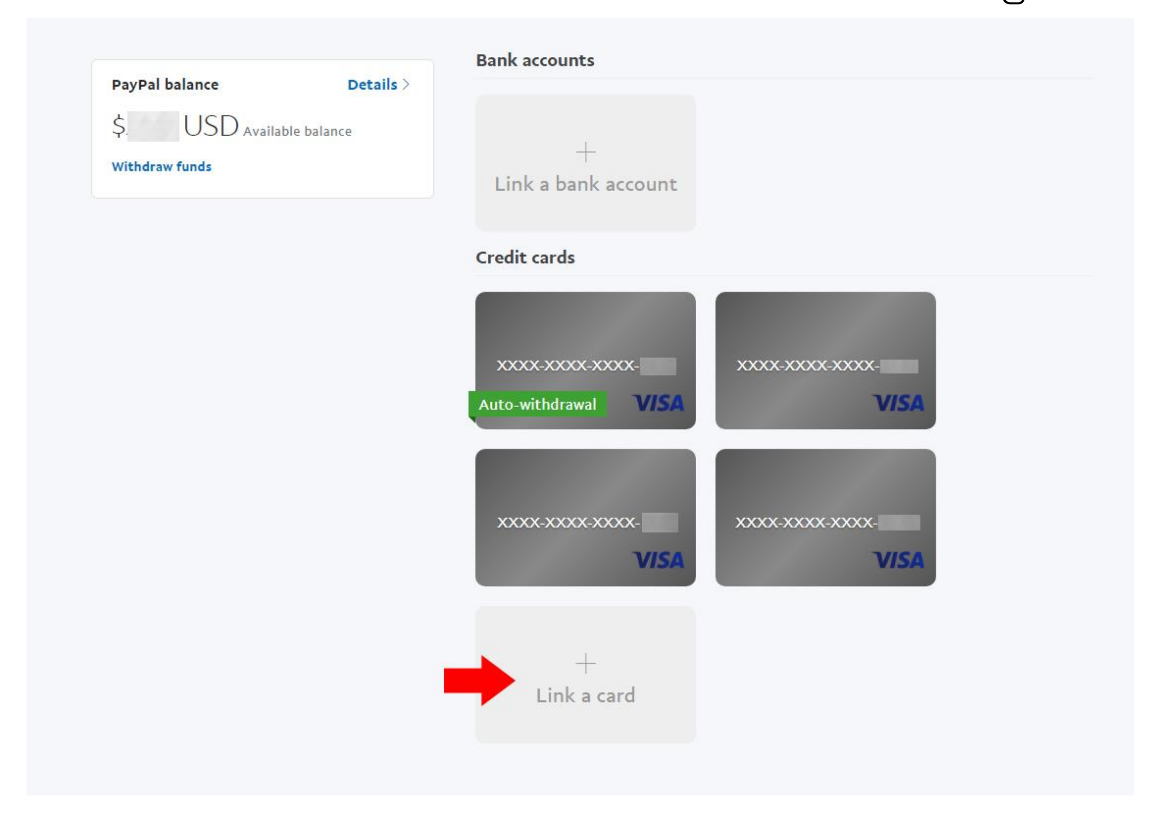


ربط فيزا PaySera وتفعيلها على الباي بال PayPal

نذهب لحسابنا على الباي بال ثم نضغط على **Add a bank account or card**



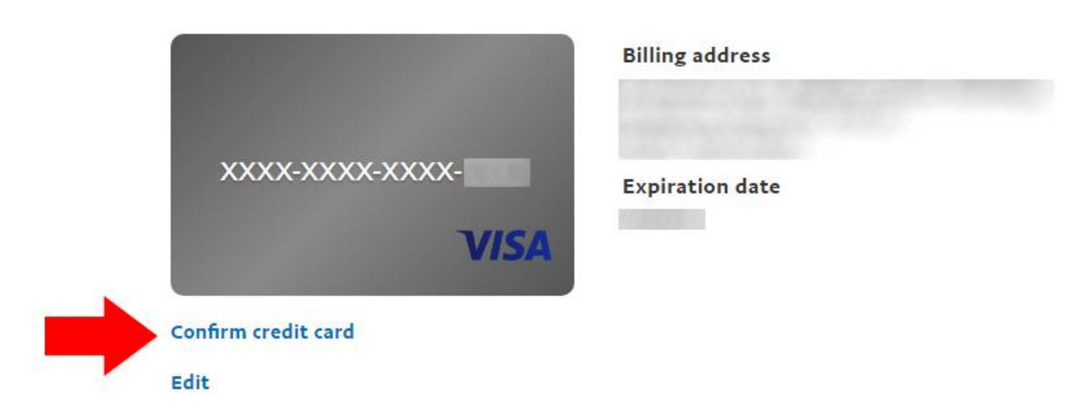
نضغط على **Link a card**



نملأ بيانات البطاقة (PaySera Visa) كما موجود في الصورة ثم **Save**



ثم بعد ذلك نضغط على البطاقة مرة ثانية ونضغط **Conform Credit Card**



يظهر لك تعليمات انه سوف يتم سحب مبلغ بسيط من حسابك بالفيزا. وستجد الكود الذي تم إرساله من الباي بال ومكون من 4 ارقام. اضغط Ok

Confirm credit card

You can remove sending limits by confirming that you own this card. Here's how:

1) We'll make a small charge to your card.
2) Check your card statement in a day or two for the 4-digit code associated with the charge.
3) Log in to PayPal, go to your Wallet and confirm the card by entering the 4-digits code. The charges will be refunded to your card.

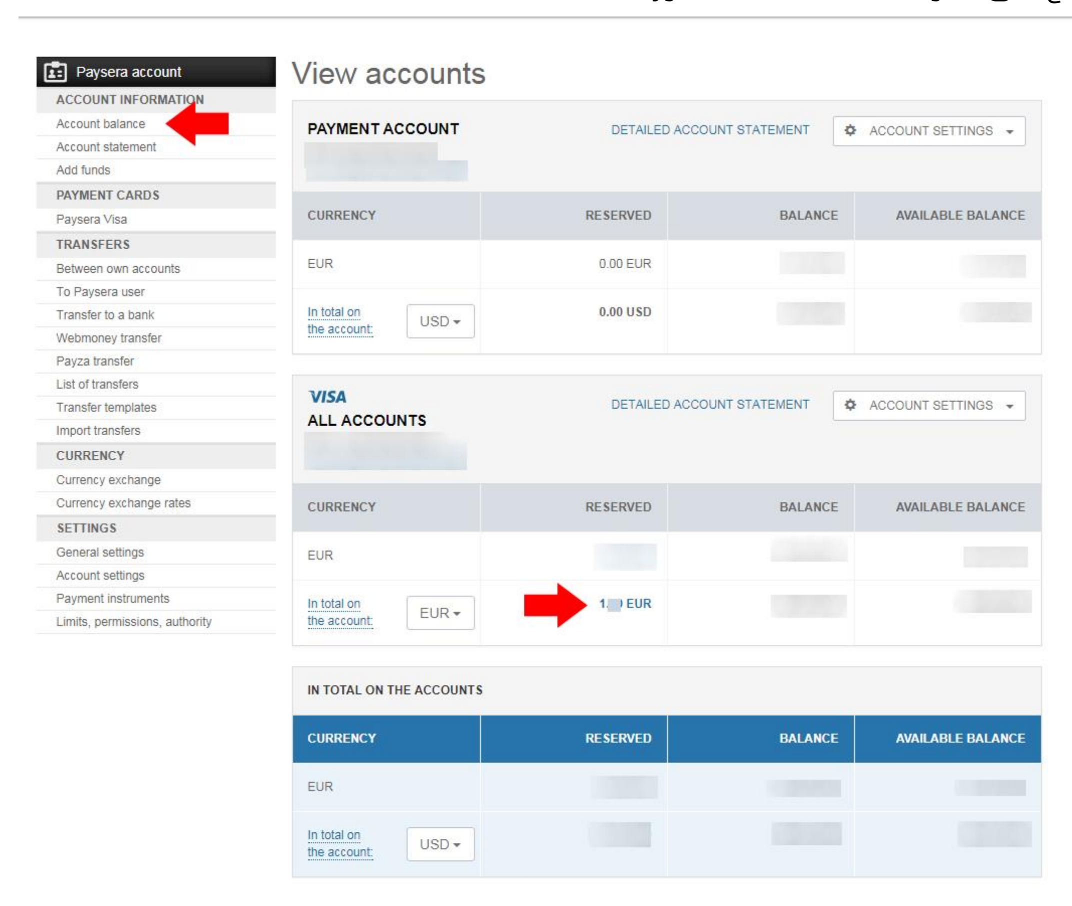
If you can't check your statement online, look for the charge when it arrives in the mail and follow the same steps. Thanks!



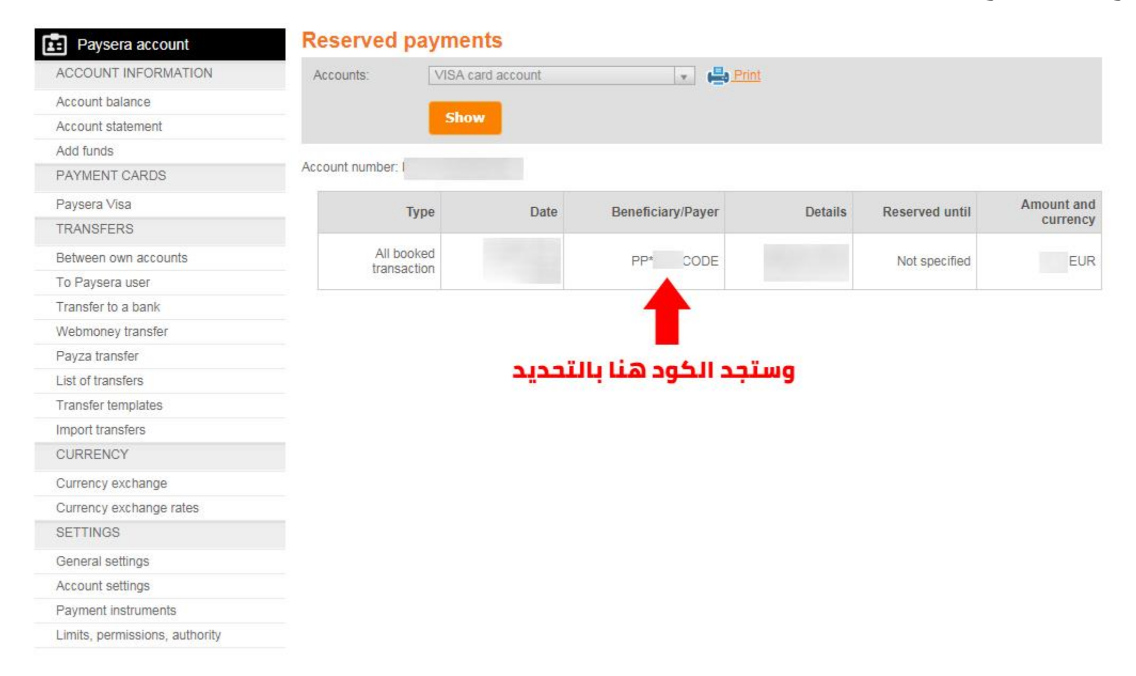
Remove Card

راجع حالة حسابك من هنا /https://bank.paysera.com/en/account-overview

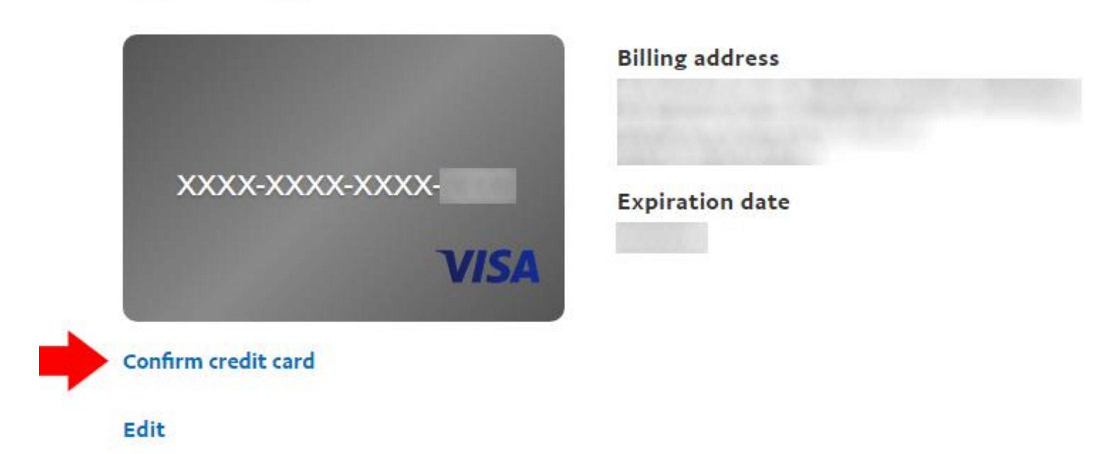
للاطلاع على الكود تضغط هنا كما بالصورة التالية



وستجد الكود هنا



نرجع لحسابنا في الباي بال في صفحة **Add a bank account or card** نضغط على البطاقة الخاصة بـ **PaySera** ثم **Conform Credit Card**



نكتب الكود هنا ثم **Conform**



وبهذا قد يكون

قد تم تفعيل الباي بال كاملاً إرسال واستقبال

الفصل العاشر

أهم المراجع والمصادر المساعدة

لمعرفة المزيد عن العمل الحر



في هذا الفصل إن شاء الله سأقوم بتجميع أفضل المصادر والمراجع التي وجدتها على الإنترنت وتفيد في تعلم مجال العمل الحر وتعلم التسويق لأعمالك.

1. الموقع الخاص بالكتاب والدورة https://onlinebuizness.com.com
2. موقع الشاب أحمد مُسعد وتعلمت منه الكثير على المستوى الشخصي https://www.freelancemonsters.com
3. موقع http://www.freelancestation.net
4. جروب Freelance For Arabs على الفيس بوك https://www.facebook.com/groups/Freelance.for.Arabs
5. موقع التسويق مع هاني حسين https://www.hanyhussain.com
6. موقع https://freelancetowin.com
7. موقع https://doubleyourfreelancing.com
8. موقع https://kaidavis.com/articles
9. كتاب The 4-Hour Workweek http://a.co/1YxNpPm
10. كتاب Rich Dad Poor Dad http://a.co/fI2dyDn

توصية أخيرة!

عند وصولك لهذه الصفحة فستكون على الأرجح قد أتممت الكتاب كاملاً وهذا وإن دل على شيء فإنه يدل على أنك من المجتهدين المثابرين الذين يصرون على إنجاز وإنهاء ما يبدؤونه. وهذه خطوة جيدة ومشجعة لتبدأ الآن **أولى خطواتك في العمل الحر بكل ثقة وثبات.**

فقم الآن وابدأ ولا تجعل مشتتات الحياة وملهياتها تلهيك على حلم الوصول لهدفك بالعمل الحر.

ابدأ الآن ولا تكن من ضمن صفوف الكسالى ومؤجلي أهدافهم ولا تنسى أن تخبرني ما توصلت إليه لأرى ثمار ما انتجته بنجاحك ☺

أحمد علي
facebook.com/a7mad.3le



المحتويات

في هذا الكتاب 3

الفصل الأول حدد مهاراتك واكتشف ذاتك **4**

ما هي المهارة المناسبة لي؟ 5

الطريقة الأولى: تمرين عملي 5

الطريقة الثانية: أسئلة 6

كيف تتعلم أي مهارة جديدة سريعاً؟ 7

أهم المصادر والمواقع التعليمية 15

الفصل الثاني تعريف بالعمل أونلاين **17**

هل العمل أونلاين سهل؟ 18

هل العمل أونلاين مربح؟ 23

كيف يتم العمل بمواقع العمل الحر؟ 26

مواقع الخدمات المصغرة 26

مواقع المشاريع 27

أهم الأسئلة الشائعة لدى المبتدئين بالعمل أونلاين 29

الفصل الثالث – مقومات العمل أونلاين **33**

الفصل الرابع – التسويق لأعمالك ولخدماتك 40

التسويق الإلكتروني 41

أدوات إعلانية فعالة 47

التسويق الإلكتروني على منصات السوشيال ميديا 48

أنواع المحتوى القابل للنشر والجذاب Social Media 48

التسويق الإلكتروني بجوجل أو تحسين الموقع لمحركات البحث 49

أهم نصائح لتعزيز الصلة بينك وبين زوارك وعملائك 53

مصادر معلوماتية جيدة للدخول أكثر بعالم التسويق 53

الفصل الخامس - شرح مواقع العمل الحر الجزء الأول **54**

موقع خمسات 55

كيفية التسجيل بموقع خمسات..55
إنشاء أول خدمة على خمسات وتفعيلها...58
كيفية إنشاء أول خدمة على خمسات 59
أهم الأسرار والنصائح لتعزيز فرص بيع خدماتك بالموقع 61
موقع مستقل...63
كيفية التسجيل بموقع مستقل...63
كيفية إنشاء معرض أعمال بمستقل...65
كيفية تقديم عرض لمشروع بمستقل..66
كيفية تقديم عرض مميز للعميل* 69
أخطاء تجنّبها عند تقديم العروض* 69
نصائح لزيادة فرصة اختيارك من قبل صاحب المشروع*..70
العمولة التي يقتطعها مستقل*...70
كتب ننصح بها...70
الفصل السادس - شرح مواقع العمل الحر (الجزء الثاني)..71
مميزات مواقع العمل الحر الأجنبية...72
موقع فايفر fiverr 72
مميزات fiverr...72
كيفية التسجيل بموقع فايفر fiverr...74
كيفية إنشاء خدمة جديدة بـ fiverr...78
نصائح هامة لقبول خدمتك كذلك عدم إيقافها بفايفر:..85
نظام المستويات بموقع Fiverr...85
موقع Upwork..88
آلية التقدم لمشروع على Upwork...110
خطوات التقدم للعمل على مشروع..110
كيفية تقديم مقترح عمل Proposal للعميل على Upwork...116
مفهوم النقاط...120

أنوع عقود العمل على Upwork 121
استقبال اول عمل بـ Upwork 122
المقابلة الشخصية Interview 122
بدء العقد بين الفريلانسر بين والعميل 124
نظام التقييم على Upwork 125
نقاط هامة لتجنب غلق حسابك بـ Upwork 127
مصادر جيدة للحصول على معلومات اكثر لموقع Upwork 127
الفصل السابع - أفكار تميزك عن الآخرين بالعمل الحر 128
التخصص هو ما يميزك عن غيرك 129
كيفية اختيار صورة شخصية احترافية 130
كيفية كتابة عرض للعميل Proposal بأسلوب ناجح. 131
الفصل الثامن – وسائل أخرى للربح أونلاين 132
بيع منتجاتك الإلكترونية. 133
تقديم الكورسات التعليمية 134
بيع الكتب الإلكترونية التعليمية 135
الربح من المحتوى عن طريق الإعلانات 135
منصة إعلانات جوجل أدسينس 135
التسويق بالعمولة 136
الفصل التاسع – طرق ووسائل سحب الأموال أونلاين 137
تفعيل الباي بال تفعيلا كاملا إرسال وسحب الأموال 139
الفصل العاشر – أهم المراجع لمعرفة المزيد عن العمل الحر 183
توصية أخيرة 185